Nº 4

1 9 9 1

EL SOCIALISMO DEL FUTURO

ACHILLE OCCHETTO
La izquierda frente a la revolución democrática en la Unión Soviética

AGNES HELLER
Los movimientos socialistas y la justicia social

JERZY J. WIATR
Una nueva aproximación al debate sobre el fin de las ideologías

MANUEL CASTELLS
La economía informacional, la nueva división internacional del trabajo y el proyecto socialista

MARTIN CARNOY
Las multinacionales: ¿amigas o enemigas a la hora de crear un nuevo orden económico internacional?

ADAM SCHAFF
¿Qué ha muerto y qué sigue vivo en el marxismo?

FERENC FEHER
Las tradiciones socialistas y la Trinidad de *Liberté, Egalité, Fraternité*

VITTORIO STRADA
Socialismo y comunismo

STEPHEN S. COHEN
La geometría cambiante del triángulo: o cómo aprender de los errores americanos

GIOVANNI ARRIGHI
Las desigualdades en la renta mundial y el futuro del socialismo

Revista de Debate Político
FUNDACION SISTEMA

Indice

Diciembre de 1991 - N.º 4

ACHILLE OCCHETTO
FUNCIONES Y OBJETIVOS DE LA IZQUIERDA ITALIANA FRENTE A LA REVOLUCION DEMOCRATICA EN LA UNION SOVIETICA 3

ADAM SCHAFF
¿QUE HA MUERTO Y QUE SIGUE VIVO EN EL MARXISMO? 13

AGNES HELLER
LOS MOVIMIENTOS SOCIALISTAS Y LA JUSTICIA SOCIAL 39

FERENC FEHER
LAS TRADICIONES SOCIALISTAS Y LA TRINIDAD DE *LIBERTE, EGALITE, FRATERNITE* 49

JERZY J. WIATR
UNA NUEVA APROXIMACION AL DEBATE SOBRE EL FIN DE LAS IDEOLOGIAS 57

VITTORIO STRADA
SOCIALISMO Y COMUNISMO 65

MANUEL CASTELLS
LA ECONOMIA INFORMACIONAL, LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y EL PROYECTO SOCIALISTA 73

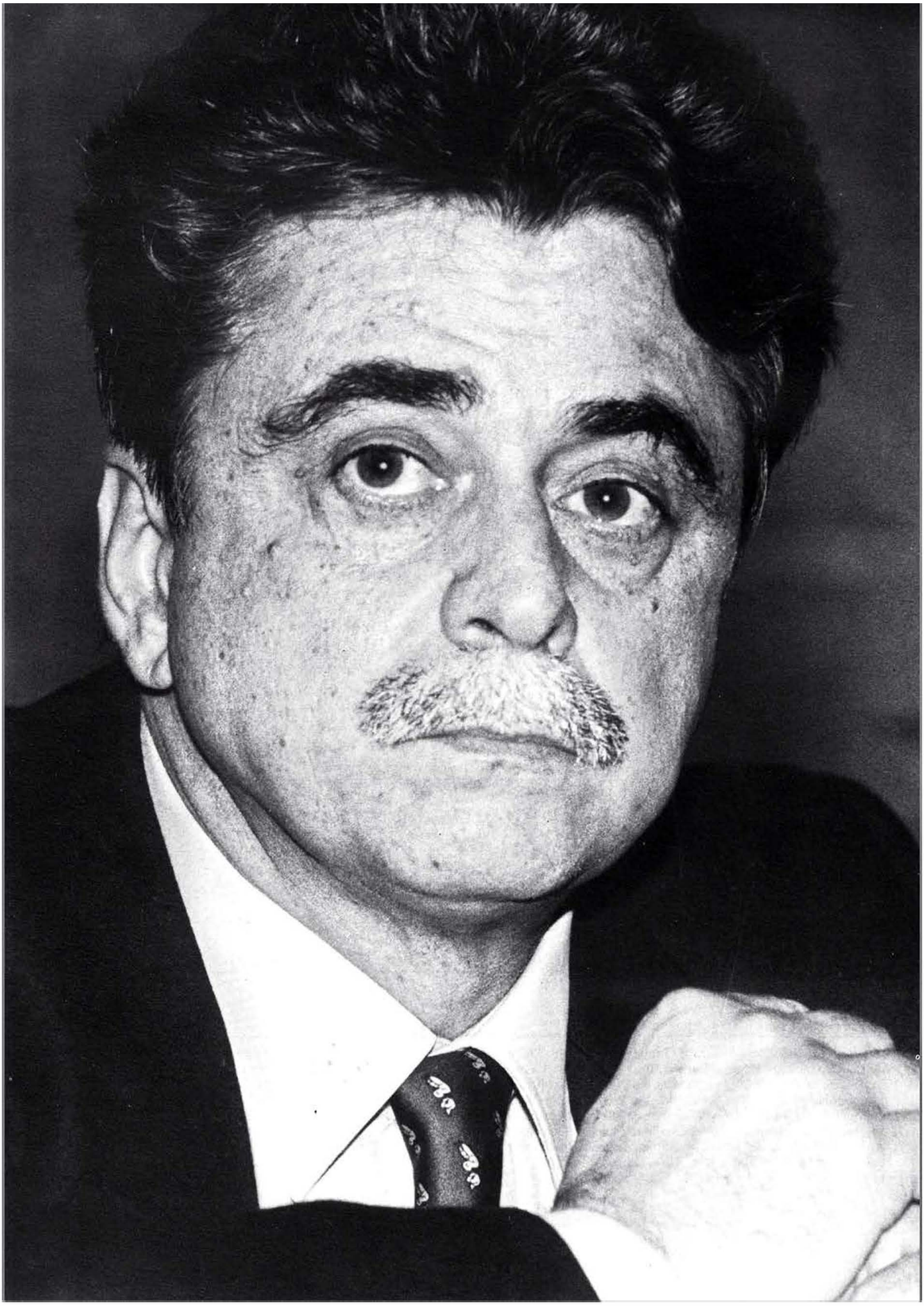
STEPHEN S. COHEN
LA GEOMETRIA CAMBIANTE DEL TRIANGULO: O COMO APRENDER DE LOS ERRORES AMERICANOS 91

MARTIN CARNOY
LAS MULTINACIONALES: ¿AMIGAS O ENEMIGAS A LA HORA DE CREAR UN NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL? 117

GIOVANNI ARRIGHI
LAS DESIGUALDADES EN LA RENTA MUNDIAL Y EL FUTURO DEL SOCIALISMO 137

Colaboran en este número

ACHILLE OCCHETTO: Secretario General del Partido Democrático de la Izquierda (PDS). **ADAM SCHAFF:** Miembro de la Academia de Ciencias Polaca. Ex miembro del Comité Central del Partido Comunista Polaco. **AGNES HELLER:** Catedrática de Filosofía en el New School for Social Research. Miembro destacado de la Escuela de Budapest. **FERENC FEHER:** Catedrático de Humanidades en el New School for Social Research. Miembro de la Escuela de Budapest. **JERZY J. WIATR:** Catedrático de Sociología Política en la Universidad de Varsovia. Diputado del Parlamento Polaco. **VITTORIO STRADA:** Catedrático de Lengua y Literatura Rusas en la Universidad de Venecia. Director de la Revista *Rossija/Russia*. **MANUEL CASTELLS:** Catedrático de Sociología. Director del Instituto Universitario de Sociología de Nuevas Tecnologías. **STEPHEN S. COHEN:** Catedrático de la Berkeley University en California. Director de la Berkeley Roundtable on the International Economy. **MARTIN CARNOY:** Catedrático de Educación y Economía en la Stanford University. **GIOVANNI ARRIGHI:** Catedrático de Sociología en la State University of New York.



FUNCIONES Y OBJETIVOS DE LA IZQUIERDA ITALIANA FRENTE A LA REVOLUCION DEMOCRATICA EN LA UNION SOVIETICA

Achille Occhetto

Nos hallamos de frente y tenemos que encararnos con un cambio de escenario de alcance incalculable.

Lo que ha ocurrido y está ocurriendo aún en la Unión Soviética, tras el fracaso del golpe de Estado conservador, no es sólo la caída de un régimen opresivo, la descomposición de un viejo orden al que le fallan, bajo los embates de una sociedad civil en revuelta, los pilares de sustentación, comenzando por las estructuras del poder estatal y político.

Esa gigantesca sublevación es también el epílogo de una historia en torno a la cual —quiérase o no— ha girado toda la vida política, cultural, civil y moral de este siglo.

¿Cómo no partir de aquí, es decir, de la conciencia de que semejante cadena de acontecimientos sacude al mundo entero en sus ordenamientos, en sus equilibrios, en sus expectativas y, al mismo tiempo, afecta a la conciencia y las pasiones de cada uno de nosotros?

Todo esto es un reto a la izquierda en primer lugar, pero no sólo a ella, a salir de una historia vieja, a disolver fantasmas de restauración, a repensar los términos de un nuevo orden mundial y europeo, de justicia, de solidaridad, al Este y al Oeste, al Sur y al Norte del mundo.

Por esto es por lo que hemos exhortado a todos a la responsabilidad y a la seriedad indispensables para enfrentar los problemas que plantea semejante pasaje histórico.

En la Unión Soviética, hemos dicho, se halla en marcha una revolución de signo democrático que ha llevado ya a un cambio de la clase dirigente, al cambio de estructuras y sistemas de la dirección global del país, al fin del PCUS, es decir, del partido-Estado.

Ha comenzado el proceso de formación de otros partidos. Hay un pluralismo de fuerzas y agrupaciones. La sociedad civil ha recuperado la palabra. Madura la superación de la antigua y petrificada relación entre gobernantes y gobernados.

Asistimos, en suma, al fin de lo que ha sido llamado el socialismo real, del movimiento comunista que surgió con la Revolución de Octubre y que tuvo su epicentro en la experiencia soviética.

Es una realidad de la que hay que tomar nota sin escapatorias, si se quiere en verdad relanzar a la izquierda y no encadenarla a un destino escasamente deseable de ocasiones perdidas.

No es una casualidad que se haya hablado siempre del fin del movimiento comunista históricamente definido, del que se interesan millones de mujeres y de hombres que viven en este planeta y que han experimentado concretamente y padecido sus formas de dominio. Sin quitar por ello a nadie la libertad de afrontar el lema de la relación entre una realidad histórica incontrovertible y las idealidades de lo que se había presentado como un proyecto planetario de emancipación del hombre.

La plena libertad y responsabilidad personal de la búsqueda cultural, de la exploración intelectual, hasta la más audaz, es para nosotros una conquista indiscutible. Y estamos, asimismo, convencidos de la fecundidad, de la productividad de una confrontación, de un intercambio entre inspiraciones y orientaciones distintas.

No es ciertamente la misión de este artículo, ni la de un individuo solo, llevar hoy a una sistematización teórica un tema —el de las perspectivas concretas de la liberación humana— que ha empeñado pasiones, inteligencias, culturas de este siglo y que ahonda sus raíces en ese altísimo recurso humano que es la utopía en una recurrente y contrastada relación con la historia.

Hoy no está en discusión la utopía, ni lo están esos valores de solidaridad y de igualdad que han sostenido la acción y el sacrificio de millones de mujeres y de hombres, comunistas y socialistas, en el mundo.

Está en discusión el balance de una experiencia histórica que se concluye bajo el signo del hundimiento de esa utopía y de esos valores.

Al mismo tiempo fracasa, entre las convulsiones últimas, una visión específica y muy concreta del partido, del Estado, del poder. Y la doctrina política en que tiene su fundamento.

A esa organización concreta del dominio se ha dado, en gran parte del mundo, el nombre de comunismo.

De lo que hay que tomar nota —y no es la primera vez que lo hacemos— es que el proceso de liberación humana que parecía encaminado con Octubre no sólo ha agotado, como dijimos, su impulso propulsivo, sino que en su curso ha sufrido alteraciones irreversibles, una verdadera y auténtica atrofia de la instancia democrática.

La conclusión de su camino histórico coincide ahora con la verificación indiscutible de que ese proceso se había transformado en su contrario: es decir, en una forma ulterior y anormal de dominio del hombre sobre el hombre. Lo que hace comprender las razones del hundimiento repentino del viejo armazón autoritario y centralista y, al mismo tiempo, el carácter intenso y radical de los fenómenos de disgregación que han afectado a la propia Unión Soviética como entidad unitaria.

El marxismo-leninismo (algo muy diferente de la constelación de culturas que, en formas cada vez más complejas y abigarradas, han hecho referencia a Marx, ¿pero hay necesidad de recordarlo?) se había convertido en una ideología en base a la cual se pretendía legitimar una nueva casta en el poder.

Habíamos denunciado desde hace años todo esto. Y nos habíamos diferenciado decisivamente. Aunque sea sobre la base de análisis no sólo aproximados por defecto, sino incluso viciados por una noción continuista del carácter autosuficiente y de la posibilidad de reforma de ese sistema.

El salto político y cultural llevado a cabo con el viraje nos ha proporcionado un punto de observación más avanzado y penetrante.

Dejadme que diga, pues, con extrema franqueza, que, precisamente por estas razones, no habríamos sido coherentes con nosotros mismos, con nuestro propósito de ser Partido Democrático de la Izquierda (PDS), instrumento y vehículo de una refundación de las estrategias de reforma, si no hubiésemos saludado como una liberación el fin del partido-Estado, esto es, de un régimen incompatible con la democracia.

Realizan una lectura superficial u hostil del *viraje* los que se han dejado coger por sorpresa por nuestra posición, por su sentido y su oportunidad. En los días y las horas que han sido testigos de la sublevación y luego el colapso de la tentativa golpista de restauración, hemos tenido la prueba de cómo la existencia de un Partido Democrático y de izquierda era no el producto de un hallazgo de élite, el artificio de un grupo dirigente (quizá aventurero, como alguien a dicho), sino una respuesta necesaria y útil a la crisis del marco mundial en el que la izquierda ha ido construyendo hasta ahora su estrategia de oposición y de reforma.

Ha sido éste, me parece, el primer y auténtico banco de pruebas internacional del Partido Democrático de la Izquierda: la comprobación de cuán fundada ha sido una opción estratégica que afecta a la izquierda, a su perspectiva, a sus funciones, la opción de una propuesta de cultura, de una visión autónoma de los retos cruciales de nuestro tiempo, de una interpretación original del sistema-mundo y de la red de las interdependencias.

Es interés vital de todas las fuerzas más avanzadas y responsables de Occidente contribuir a la afirmación plena del principio democrático en el proceso de redefinición en curso en la Unión Soviética, de su constitución formal y de la material.

Nos hallamos más allá de los viejos dualismos, más allá de los antiguos dogmatismos de campo, pero también más allá de los antagonismos de sistemas que han engendrado y sustentado el orden bipolar y la complicidad objetiva de las políticas imperiales y de fuerza en la gestión de los sistemas de relación internacional.

Hemos rechazado la lógica del muro, de los dos mundos contrapuestos e incomunicados.

Por esto, no habríamos podido aceptar de ningún modo, cuando ha estallado el golpe, la lógica del hecho consumado.

La democracia en la Unión Soviética no es un asunto interno de la Unión Soviética. Es una cuestión, para nosotros y para Occidente, no menos vital. No nos persuadía el enfoque, aflorado en algunos, de que una Europa avanzada pudiese, de cualquier manera, preferir a las inestabilidades propias de un proceso democrático incipiente, la estabilidad plomiza de un orden sin democracia que, por lo demás, se ha demostrado impracticable.

Aunque nos preocupaba y nos preocupa la aceleración de fenómenos de disgregación de la Unión Soviética y el entrelazamiento de gravísimas dificultades económicas y sociales con profundas tensiones étnicas, una mezcla explosiva que podía determinar desenlaces incontrolables, mucho más allá de las legítimas aspiraciones de afirmar autonomía e identidad nacional en un nuevo orden federal, con la consolidación de orientaciones nacionalistas, populistas, hasta neo-autoritarias.

La interdependencia hacía que fuese completamente una ilusión la idea de que Occidente pudiese egoístamente quedarse al margen. Semejante visión planetaria vuelve a proponer a la izquierda un papel y un dinamismo que la guerra fría y la congelación de una estructura bipolar de las relaciones internacionales habían comprimido en las dos partes del mundo.

Hemos hecho todo lo que nos era posible para afirmar, en primer lugar en nuestro país y en Europa, por lo demás en sintonía con otros sectores de la izquierda europea, esta nueva consciencia.

Lo que ha ocurrido sucesivamente ha confirmado que la tentativa golpista era intrínsecamente frágil y condenada al fracaso, que el carácter irreformable del PCUS actual era palpable y no sólo lo condenaba al declive de la función histórica que todos habíamos constatado, sino que lo sometía a una sanción de disolución al mismo tiempo jurídica y política.

Los golpistas restauradores no habían comprendido el punto fundamental, es decir, que Gorbachov, aunque entre muchos y quizá inevitables compromisos, había introducido desde arriba en la sociedad soviética los anticuerpos necesarios para truncar la tentativa autoritaria.

Y que precisamente estos elementos han dado consistencia y vigor a la verdadera y auténtica revolución democrática que ha plegado rápidamente las veleidades golpistas. En suma, la Unión Soviética de la *perestroika* era ya un país profundamente distinto del pasado, con una consistente reserva de recursos democráticos.

Quien ha vivido o predicado la historia de este siglo como encarnación, a veces trágica, a veces triunfal, de una utopía emancipadora, puede hoy caer presa del desengaño y releer la historia de este siglo como un paréntesis infausto. Pues bien, no es así.

Todo el mundo, el mismo Occidente, las culturas, las ideologías, las cruzadas y las esperanzas se han organizado en torno a ese acontecimiento y en función suya.

Lo que ha ocurrido en la Unión Soviética ha valorizado ante los indecisos el sentido del *viraje*. Se ha concluido un ciclo histórico y político. La izquierda puede ser relanzada, libre de los viejos embarazos.

Esto nos da nueva fuerza.

Pero seríamos miopes si no viésemos que sigue existiendo un problema de orientación y de reorientación de capas profundas de opinión y del pueblo con el fin de dar renovada confianza en los ideales del cambio.

Y sentimos que nos debemos colocar desde el punto de vista general y unitario de la izquierda.

Hay el peligro de una depresión, de un vaciamiento de los valores que expresan la inspiración socialista en el Este como en el Oeste. Nuestro deber de hombres y de mujeres de la izquierda no consiste en cultivar nuestras coherencias, en dar seguridades a nosotros mismos.

Nosotros tenemos un deber, una deuda que pagar, en primer lugar, para con los trabajadores, para con todos aquellos que no aceptan que las tragedias del Este se transformen en la victoria de un nuevo equilibrio conservador.

Toda la izquierda tiene ante sí este problema inmediato y dramático. Debemos dejar a un lado viejas polémicas y buscar la unidad de la izquierda para resolver este problema.

Para que la ruina del movimiento comunista y del socialismo real no dé lugar, en fin, a la derrota del reformismo.

Nosotros hemos surgido para transformar en acción política democrática ideas, valores, instancias de justicia, de libertad, de solidaridad, de igualdad, que han sido llevadas a la derrota por el colectivismo autoritario.

Pero para llevar a cabo esta reconversión y volver a dar impulso y vigor a la izquierda es menester tener conciencia del hecho de que, en estos días, no han acabado solamente una experiencia política y una ideología que han marcado el siglo.

Ha cambiado el mundo, se anuncia una gran reestructuración en el sistema de los poderes y de

las relaciones económicas, políticas, militares, sociales y culturales, que configuran el concreto equilibrio de la realidad mundial.

¿Podemos pensar que nuestro modo de leer tales cambios y de actuar sobre ellos siga siendo el de un tiempo ya concluido?

Se nos pregunta, y justamente, a dónde van los pueblos (y no sólo el Este), cómo cambian las relaciones entre gobernantes y gobernados no sólo en esas áreas del mundo, sino más en general.

En este sentido, asistimos en verdad a una revolución, en el curso de la cual las incógnitas son más numerosas que las certezas.

Asistimos a algo que modifica los desarrollos concretos de la historia humana. No queremos y no podemos permanecer al margen de esta conmoción, padecer todo lo más su rumbo. Nos proponemos ser protagonistas de un nuevo desenvolvimiento de la historia del mundo. Sabemos bien que todo y todos son puestos en discusión y que nada seguirá siendo como antes.

La fuerza de Occidente ha sido esa exuberante y excepcional capacidad de hacerse contaminar.

El Este ha sido derrotado precisamente porque su ideología cerrada —no ya instrumento de conocimiento, sino instrumento de mando— se había negado a la contaminación, a la revisión, a la crítica, a la creatividad.

El marxismo, sofocado, traicionado, desfigurado en el Este, ha sido revitalizado y, en parte, utilizado no como verdad absoluta, como ley de la historia, sino como instrumento laico de cultura y de interpretación en el contexto mismo de la dinámica capitalista (piénsese en el keynesianismo y en el sistema de conexiones entre Estado y economía que está siendo elaborado en las sociedades complejas de Occidente).

La misma cultura moderna es impensable sin ese conjunto diferenciado y plural de culturas que se remiten a Marx y que han actuado como instrumentos de lectura del mundo que nos circunda: instrumentos, precisamente, marcados por límites históricos y teóricos, no código omnipotente de interpretación y apropiación de la realidad. También aquí razonemos laicamente.

Sólo así estamos en condiciones de recuperar las razones profundas del nexo entre izquierda y cambio, de resituarnos en los problemas de nuestros días, en los nuevos conflictos, de abrir nuevos horizontes, de delinear las tareas inéditas, extraordinarias, exaltantes, que tocan a una nueva izquierda post-comunista como (no por casualidad o por astucia, ¿está claro ahora?) nosotros hemos querido ser.

Al propio tiempo no podemos olvidar la Revolución de Octubre, omitiendo los grandes problemas de los que nació, las razones de su degeneración y su agotamiento.

Nosotros, en cambio, hemos querido y seguimos queriendo hacer las cuentas reales con la historia. Y también con la nuestra.

No hemos tratado de ponernos al amparo ni nos hemos limitado a contemplar la indudable verdad de que los comunistas italianos han sido distintos del PCUS.

Por esto, hoy más que nunca, reivindicamos el armazón originario del *viraje* como resituación hacia adelante no sólo de lo que hemos sido, sino de la izquierda en el mundo, frente a los problemas de una época nueva.

En 1956 el PCI, prisionero aún de una lógica de acción, de una visión del socialismo como sistema (y sistema de Estados) en lucha contra otro sistema, por el peso que aún ejercía una ideología que escindía la emancipación social de la libertad y de la democracia política, tomó una opción errónea.

Pero es históricamente verdad, en la experiencia de los italianos, que el PCI y los hombres que lo han dirigido han demostrado ser capaces de no quedarse inmóviles ante aquella opción errónea y de proceder (desde la invasión de Checoslovaquia a la afirmación del valor universal de la democracia, a las posiciones de Berlinguer de 1981) en una dirección distinta tanto en el terreno de las opciones políticas como en el de la renovación de la cultura y de la teoría política.

En este contexto, no olvidamos la originalidad de los comunistas italianos que tuvo sólido fundamento en el pensamiento y en la obra de Antonio Gramsci y que, sobre tales bases, se rompió, aunque sólo en parte, con muchos viejos esquemas y se emprendió una búsqueda nueva.

La historia de los comunistas italianos no es una historia de infamias o de tiranía. Es historia de un núcleo decisivo, no exclusivo, ciertamente, de constructores de la democracia italiana. Quien sigue remitiéndose al pasado del PCI, encadenándolo al dilema *tábula rasa* o continuismo, yerra el análisis del pasado y bloquea toda hipótesis de relanzamiento de la izquierda para el futuro.

Menos que nunca son, no digo aceptables sino comprensibles y seguramente no son productivos, incapaces de comunicar con millones de mujeres y hombres, juicios y reconstrucciones basados en el desprecio. Tanto menos lo son cuando tenemos a nuestras espaldas un acto como la creación del Partido Democrático de la Izquierda, nacido de la

convicción de que la verdadera originalidad del PCI no podía bastar ya.

Se debe considerar al PCI y la democracia y no sólo al PCI y el comunismo: porque la verdad es que millones de mujeres y de hombres han hecho en Italia, a través de la experiencia comunista, práctica masiva de la democracia.

Y no es capciosa la afirmación de que una historia del PCI como historia de la democracia italiana entra en colisión con el comunismo soviético.

Como no olvidamos que esta historia paralela, hasta en los momentos más altos (pensamos en Berlinguer, en lo que fue polémicamente llamado el «desenganche» por los actuales «refundadores» del comunismo), no ha tenido nunca la fuerza de una crítica orgánica y sistemática de los regímenes del Este.

Queda la gran reserva democrática que ha sido el PCI: como estímulo democrático hacia el Este y dentro del Occidente, dentro del espíritu público nacional.

Por esto no hemos querido y no queremos que se disperse la insustituible energía de tantos hombres y mujeres que han dado vida y alma a esta reserva.

Y por esto nosotros hemos vivido la misma prueba, el mismo drama de millones de mujeres y de hombres que han encarnado la esperanza de la democracia italiana (en el PCI), hemos formulado propuestas y llevado a cabo opciones para permitirles que continúen con la frente alta para luchar, para pensar, para querer.

Cínicos son aquellos que superponen a la historia de los trabajadores y de su emancipación la historia no sólo de partido, sino de una burocracia política. O peor, de una parte de sus grupos dirigentes. Y juzgan tal historia exclusivamente con el metro de medida de supuestas coherencias individuales. Sobre este terreno quedan sólo escombros.

Nuestra relación con la historia del PCI es muy otra. Es un hecho de pasión y de inteligencia.

Y, llegado a este punto, ¿qué sentido habría tenido limitarnos a decir que los comunistas italianos han sido y son completamente distintos del PCUS? Justo, ¿pero qué función habríamos podido o podríamos desempeñar si nos hubiésemos limitado a custodiar un pasado sin futuro político, dado que cambia todo el marco histórico, todo el paradigma de las fuerzas en acción, mientras que es cada vez más evidente la nueva dimensión nacional e internacional de los conflictos y las contradicciones?

Y está cada vez más claro que para afrontarlos no sirven ya las viejas categorías de la cultura comunista, y las viejas categorías de la propia izquierda italiana deben ser profundamente revisadas. Hace mofa de la necesidad de «ir más allá» sólo el dogmático, sólo quien no se renueva ante, no digo la evolución, sino ante verdaderos y auténticos *virajes* históricos. Y se puede ser también dogmáticos socialistas, dogmáticos democristianos, dogmáticos liberales.

Hay sólo una manera para salir de estos dilemas: redefinir la función histórico-política de la izquierda para darle un nuevo impulso y un horizonte estratégico más vasto: esta es la ambición y el propósito del PDS.

El problema de la necesaria postura ideal y cultural (un partido como el nuestro no puede prescindir de valores) no se resuelve cultivando una idea abstracta de socialismo. Esto depende más bien de la fuerza de un proyecto político capaz de enfrentarse con las novedades de los problemas históricos, por ser éste el único modo para reorganizar un conglomerado de fuerzas democráticas y progresistas y un sistema de alianzas. Esto, por lo demás, es la única crítica real a las efectivas relaciones sociales y políticas que se quieren modificar. Y aquí radica la necesidad de ir más allá de los confines, incluso de la tradición comunista italiana.

Porque es verdad que su ser histórico ha sido algo distinto del PCUS y cabe rechazar firmemente su reducción al comunismo moscovita y a sus errores y delitos. Pero es exactamente la postura histórica del PCI la que resultaba ya (y desde hace tiempo) inadecuada para las nuevas tareas de la izquierda.

Quizá no ha resultado siempre clara, y no está aún bien presente en todos nosotros, la necesidad nacional del *viraje*. Es decir, la peculiaridad de la sociedad post-industrial italiana: la nueva y estrechísima relación entre política y economía, entre modo de ser del Estado —y, por tanto, de un régimen político sin alternativas convertido en Estado y con los efectos que sabemos— y modo de ser del mercado y, por tanto, del capitalismo italiano. Pero, también, de una sociedad cada vez menos legible con viejos anteojos economicistas y clasistas, todo ello dentro de un proceso de internacionalización y de transformación y dislocación de los poderes.

Surge, pues, como cuestión central la de la unidad de la izquierda, y no confía en la victoria y la humillación de uno o de otro, sino en la renovación, la confrontación, la reflexión comunes.

El primer banco de pruebas de la izquierda y de su unidad estriba en la capacidad de repensar

el mundo en función de la solución de los problemas del Este y del Sur.

Es menester individualizar el terreno en el que se haga operativo el sostén a los procesos de democratización mundial, que caracterizarán el fin del milenio.

Es un terreno en el que se define la capacidad de la izquierda de repensar los modelos de desarrollo de Occidente en función de la interdependencia, del mundo único.

La política de las ayudas esporádicas, de las limosnas, es completamente insuficiente, sobre todo si se rehuye el gran problema de un cambio cualitativo del modelo de desarrollo en Occidente.

Quizá, por primera vez, puede entrar en acción el verdadero internacionalismo. No ya mundos contrapuestos, sino la interdependencia, el sentido, la responsabilidad, la conciencia de un destino común.

Si Occidente no se plantea, a este nivel de consciencia, el problema del Este y del Sur del mundo, se verá arrollado por la disgregación general, las migraciones bíblicas, el contagio de la pulverización y el particularismo. El riesgo es el de la descomposición de un vasto cuerpo político.

La izquierda debe dar hoy por descontado una serie de reacciones locales ante la crisis de una vieja armadura del mundo, del gobierno de los bloques, del carácter inadecuado del propio Estado-nación. Las reacciones locales deben poder hallar, empero, una libre, nueva y consciente unidad, un sistema de reglas y relaciones que oriente su impulso positivo a la autonomía y permita superar tensiones y conflictos catastróficos como los yugoslavos. Europa podría faltar a la propia misión histórica, precisamente mientras se le abren perspectivas inéditas merced a la caída del muro de Berlín.

Esta nueva unidad consciente —véase, por ejemplo, la unión libre entre Estados soberanos en lugar de la Unión Soviética para la realización de la cual ha sobresalido con fuerza y éxito la función tenaz de Gorbachov— tiene necesidad de un proyecto de desarrollo, no se resuelve ciertamente con charlatanerías sobre la transición de un sistema a otro.

Pero gobernar el desarrollo significa redefinir sus finalidades, la cualidad, la visión de las relaciones entre los hombres y entre éstos y la naturaleza; es decir, quiere decir rediseñar los criterios que distinguen a la nueva izquierda de la derecha, que distingue el cambio de la conservación.

También la izquierda italiana debe hallar la fuerza, la agudeza, de recomenzar de aquí.

Debe hallar el calor que la empuje a la fusión en el fuego del proyecto alternativo, de la acción en pro del cambio, de la lucha contra todo un sistema de poder.

¿Queremos continuar con las viejas querellas, volviéndonos ridículos y patéticos, o bien queremos recomenzar de aquí?

Todo esto, pues, plantea a nosotros y a todas las fuerzas democráticas de izquierda la exigencia de llevar a cabo una reflexión teórica y política a la altura de los grandes cambios que marcan la transición al tercer milenio.

Este es el papel histórico que nos parece a nosotros que debería asumir la Internacional Socialista, convirtiéndose, cada vez más, en el punto de encuentro, a escala mundial, de todas las fuerzas que combaten por objetivos de paz, de liberación humana, justicia y solidaridad, haciendo converger las muchas culturas y experiencias de la izquierda con los principios y valores del socialismo democrático.

En este contexto es en el que nosotros hemos formulado la petición de adhesión del PDS a la Internacional Socialista y es por tales objetivos que hemos intensificado las relaciones con los principales partidos socialistas, socialdemócratas y laboristas europeos.

Para hacer ¿qué?

Para afrontar de un modo nuevo el problema de los recursos. Los imperativos de la cooperación de economías avanzadas y dinámicas en el Este son tales que requieren la revisión profunda del empleo de los recursos disponibles en la parte más rica del mundo y, al mismo tiempo, un empeño inédito y solidario de proyecto, contra toda tentación aislacionista.

El uso de los recursos será el problema dramático con el que deberá hacer las cuentas nuestro planeta, o el propio Occidente será colocado frente a pruebas terribles.

Para substraerse a ellas puede surgir la tentación de emprender el camino del enrocamiento, del aislacionismo de la parte más rica y desarrollada de Occidente: una reacción de conservación y de defensa, en nombre del privilegio y del egoísmo, que rechaza la interdependencia y el consiguiente cambio.

Una elección de ese género no podría evitar el recurrir a la fuerza, el actuar en el sentido de una militarización de las relaciones internacionales, de las relaciones entre pueblos y Estados y entre las grandes áreas del mundo.

La paz, el desarme, el rechazo de la fuerza y de la violencia en las controversias internacionales y en los conflictos entre pueblos y nacionalida-

des; una nueva y más consciente y rigurosa asunción de responsabilidades para supervisar y cancelar el comercio de armas resultan así, en las condiciones nuevas, objetivos aún más vitales para la acción de la izquierda, objetivos que se enriquecen con ulteriores motivaciones y completamente con las grandes opciones de desarrollo, de equidad, de democracia.

En estos terrenos es en los que se distinguirán, de ahora en adelante, los progresistas de los conservadores.

Los recursos para operaciones excepcionales no están, en general, disponibles en el mercado, pero pueden activarse en función del resultado de la propia reconstrucción que cabe realizar.

El mercado no está en condiciones, por sí solo, de anticipar los resultados positivos de una política de concreta solidaridad económica. Para resolver este problema se necesita un gigantesco esfuerzo común orientado, entre otras cosas, a activar las enormes potencialidades no explotadas de las economías del Este (pero también las del propio Sur). Es posible, en fin, reconstruir el pasaje desde un régimen de escasez inducido por el viejo desarrollo a una disponibilidad nueva de los recursos necesarios.

He dicho: un gigantesco esfuerzo común, del que las fuerzas progresistas deben ser el factor abanderado.

Frente al estallido de ideologías nacionalistas tenemos el deber de hacer de esta visión mundial un punto central del renacimiento de la izquierda europea.

La izquierda democrática debe tomar sobre sí un problema planetario, debe actuar para movilizar las reservas inutilizadas y acrecentar la complementariedad entre países ricos, países en vías de desarrollo y países del Este.

Sólo una visión conservadora se contenta con dejar actuar al mercado. Esta visión es la que puede abrir el camino a nacionalismos exacerbados. Y por ello debe ser contrarrestada y derrotada. Una operación bien calibrada y organizada puede determinar un ulterior desarrollo de los mismos países capitalistas más avanzados, o al menos puede impedir que se restrinjan nuestras bases productivas. El problema consiste en que falta aún la cultura, política y económica, para que semejante operación sea considerada creíble: en efecto, debe ser programada (palabra en desuso), debe basarse en acuerdos e instituciones multilaterales (no legitimadas aún), debe contentarse con un resultado no obvio (porque no es visible inmediatamente en el mercado); lejos de ser lógicamente dependiente, es constitutiva del mercado.

Una importancia esencial deben asumir, en la política de la izquierda, los procesos y las instituciones de integración supranacional, su carácter democrático, su propia reforma en vista de un nuevo gobierno mundial.

Para nosotros, ante todo, la Comunidad Europea, para la cual, además del respeto de las etapas y los compromisos de 1992, se deben fijar ulteriores y rápidas etapas de integración política.

Y junto a la Comunidad, la valorización y el potenciamiento de todas las instancias supranacionales e internacionales, en particular la CSCE, en el marco de una reforma y reorganización de la ONU. El modelo conservador ha perdido lustro y capacidad de dominar el cambio. Precisamente por esto se reabre, para la izquierda, una ocasión histórica, no sólo en Italia, no sólo en Europa, no sólo en Occidente.

La izquierda italiana —todos los partidos de la izquierda italiana— está provista de ideólogos dispuestos a arrastrar a sus facciones hasta los umbrales del próximo milenio.

Una izquierda dividida por antiguos prejuicios no es creíble como fuerza de gobierno y, mucho menos, como protagonista de una alternativa que encare el objetivo de una refundación democrática de nuestro Estado, de la construcción de un nuevo orden europeo y mundial.

Ha sido con esta consciencia con la que, frente al golpe de Estado conservador en la Unión Soviética, pedí una toma de posición común a Craxi. Somos bien conscientes del valor, de la potencialidad estratégica de ese acto, que también Craxi, por lo demás, ha demostrado comprender y apreciar. Es lícito preguntarse: ¿si semejante iniciativa hubiese sido tomada, por ejemplo, a raíz de la invasión de Checoslovaquia, no habría quizá cambiado la historia de la izquierda? ¿Los valores en que nos inspiramos no son quizá los mismos? Y si es así, las potencialidades de la izquierda son muy otras de las que expresan los eslóganes del mercado político. Unidad socialista, unidad de las fuerzas reformistas, alianza reformadora: ¿quién puede tener ganas de encerrarse en una fórmula? El problema es si queremos comenzar a caminar en la dirección justa: no todo o nada. Si queremos dar los primeros pasos de un recorrido común. Sabiendo bien que el dilema de mantenerse firmes o hallarse todos y en seguida en el mismo partido se vuelve una coartada para abandonar la perspectiva unitaria.

No sólo. Nosotros hemos puesto en acción una opción estratégica para la alternativa que implica la superación de los contrastes para las izquierdas y la puesta en marcha de un proceso de recompo-

sición. Juzgamos que esta opción es irrenunciable si se quiere, en verdad, derrotar a ese frente de fuerzas conservadoras que, en el terreno político, se aglutinan y prevalecen en la Democracia Cristiana. Comparto la contrariedad por los retrasos, la petición de acelerar los procesos unitarios, las exhortaciones a la izquierda italiana a ser más tempestiva, a poner sobre el tapete de la política de nuestro país un recurso nuevo, el de la unidad de las fuerzas de izquierda.

Ser más tempestivos quiere decir también partir con el pie justo, no anteponer las frases, las salidas espectaculares y, al mismo tiempo, frágiles a procesos efectivos de clarificación programática.

Sobre todo quiere decir experimentar esos procesos en el fuego de la acción, del empeño común.

Naturalmente, sabemos bien que unidad y renovación de la izquierda son condiciones de una reforma de la política, de la relación política-sociedad, política-ciudadanos, partido-instituciones-Estado. Y, precisamente por esto, hemos declarado concluida no sólo la política, sino también la táctica, o sólo la tentación, de los dos hornos, es decir, de la competencia entre los dos partidos de la izquierda encarada no a la alternativa, sino a la colaboración privilegiada con la Democracia Cristiana.

Y, por tanto, una vez aclarada la intención es justo ir a ver sobre la base de la verificación programática.

Se ha dicho: semejante verificación debe hacerse no sólo sobre las cuestiones internacionales. Muy bien. Estamos prestos. No faltan las señales positivas como la de la toma de posición conjunta PDS-PSI sobre el problema capital de la financiación y de la reforma del servicio sanitario nacional.

Nosotros estamos prestos, decía, a emprender un proceso positivo, a experimentar acuerdos sobre problemas aislados, a empeñarnos con claridad para abrir una página nueva en la izquierda italiana, para favorecer las posibilidades de ocasiones de encuentro, de confrontación y de convergencias en torno a finalidades, programas, partiendo de las más relevantes cuestiones sociales.

Esta convergencia debe buscarse con tenacidad. La divergencia de posiciones entre nosotros y el PSI, el PSDI, las distintas fuerzas de la izquierda de oposición, entre los mismos verdes y los ambientalistas, es hoy completamente política, no afecta a los problemas de principio, los valores de la libertad y de la democracia, afecta esencialmente a las perspectivas nacionales y al modo de situarse de la izquierda.

En esencia, se trata si y cómo asumir la opción de la perspectiva de la alternativa. Nosotros estamos convencidos de que tal opción es necesaria para permitir que Italia salga del régimen actual. Es una exigencia del país, del gobierno de este país, que consideramos que no puede ser más expresada sobre la base del viejo eje DC-PSI.

Al mismo tiempo, sólo el empeño político y programático común por la alternativa puede facilitar la recomposición de todas las fuerzas que se inspiran en los ideales democráticos, de izquierda y socialistas.

Por esto —lo repito— creemos que inmediatamente sea posible y necesario no sólo un clima nuevo y positivo, sino que se necesita un método productivo y constructivo de confrontación entre PDS y PSI en la izquierda.

Nosotros proponemos al PSI —he dicho— que acabe la temporada de todo o nada, que se inicie una fase nueva caracterizada por la disponibilidad recíproca declarada a la confrontación, a la verificación de las respectivas posiciones, incluyendo las de más alto empeño ideal y estratégico, las referidas a las motivaciones y a la moralidad de la acción política. Una fase nueva tendente a buscar, de manera limpia y motivada, convergencias programáticas que se deban colocar como base también de iniciativas comunes específicas.

Y al hacer esta propuesta quiero añadir también que nosotros no queremos enseñar a hacer política a los socialistas, pues nos alienta un sentimiento más laico y pluralista: el de la fecunda contaminación de las ideas, de la posibilidad para todos de enseñar y de aprender. Por esto combatiremos, en nuestro interior, formas de orgullo de partido que vienen de lejos y que deben ser abandonadas.

Precisamente por esto, consideramos también nosotros que es preciso empeñarse para crear todos los elementos que son necesarios para hacer que crezca una nueva gran fuerza de la izquierda que ponga un freno a la fragmentación de las fuerzas de inspiración progresista. Tal perspectiva se construye dentro del respeto de la actual articulación de la izquierda y en lo vivo de una fuerte lucha contra el actual sistema de poder regentado por la DC.

Y, en cambio, pedimos sólo el respeto y el conocimiento de nuestras posiciones reales. Pedimos una discusión franca y una iniciativa productiva.

El análisis que hemos llevado a cabo es serio e implacable. No hemos ocultado y no ocultamos a nadie, en primer lugar a nosotros mismos, que implica un viraje radical respecto a la vieja historia. Pero abrirá de par en par horizontes y perspectivas nuevas a la izquierda en nuestro país y en el mundo entero.

¿QUE HA MUERTO Y QUE SIGUE VIVO EN EL MARXISMO?

Adam Schaff

Este tema me venía dando vueltas en la cabeza desde hacía ya un cierto tiempo. Me inspiraba la crisis cada vez más profunda de los países del «socialismo real» que terminó con su más rotundo fracaso. La opinión pública, al menos la de los países del «socialismo real», identifica esa catástrofe con el fracaso del marxismo, ya que el marxismo servía como referencia ideológica a los regímenes desaparecidos. Yo creo que esa identificación es falsa, ya que la práctica de los países del «socialismo real» fue, en sus elementos básicos, totalmente opuesta a las enseñanzas del marxismo, aunque siempre se afirmó que la fuente era esa ideología. Esa falsa identificación será muy difícil de superar, porque están en juego las pasiones y también porque quienes las llevan dentro suelen ignorar totalmente los contenidos del marxismo. No obstante, ese trabajo tiene que hacerse por muchas razones, también de carácter práctico, que están relacionadas con el desarrollo de la «nueva izquierda». No oculto que para mí se trata también de una cuestión puramente personal —todos mis trabajos llevan ese marchamo—, ya que yo mismo quiero encontrar una respuesta a la pregunta formulada en el título de este análisis. El problema me apasiona, tanto teórica como políticamente, y confieso que al ponerme a reflexionar sobre el tema carecía de una respuesta segura y profunda.

La necesidad de responder a la pregunta ¿qué ha muerto y qué sigue vivo en el marxismo? no puede extrañar, porque esa teoría y la ideología que genera desempeñó y sigue desempeñando en el mundo entero, en el seno de la izquierda ampliamente concebida (no solamente del movimiento obrero), un papel muy importante. Se trata de una teoría y de una ideología que ya tienen sus añitos, que ya tienen siglo y medio. Si no confundimos el marxismo con una religión, es decir, con la fe que no se somete a control alguno; si tratamos el marxismo como un sistema basado en convicciones científicas y en los rigores del razonamiento que esas convicciones impone, nos vemos obligados a aceptar la tesis de que el marxismo debería evolucionar y desarrollarse de acuerdo con los cambios sufridos por la realidad que analiza y que son a toda vista incuestionables. En los últimos ciento cincuenta años el mundo objetivamente existente y, sobre todo, la realidad social y nuestros conocimientos sobre el universo en todos sus sentidos han sufrido un cambio extraordinario. ¿No es, entonces, natural que hayan tenido que cambiar también las ideas anticuadas sobre todas esas cuestiones? ¿No es normal que el marxismo, aunque sea solamente por su edad, también deba cambiar desechando tesis que han perdido su actualidad y forman parte solamente de la historia, y asimilando nuevas ideas surgidas de la nueva realidad, de fenómenos que no existían cuando nació el marxismo? Esa evolución es natural y normal en toda teoría científica, en cada disciplina del saber, y sería una auténtica desgra-

cia —desde el punto de vista de las pretensiones del marxismo para funcionar como teoría científica (en ella se basa la ideología)— si en su caso se negase esa posibilidad de evolucionar. Eso significaría que sus partidarios (sigue habiendo «ortodoxos» inamovibles) condenarían al marxismo a funcionar como una religión que puede influir sobre las emociones y sobre el comportamiento de las personas, basados en las pasiones, pero que no pueden aspirar a formar parte de la ciencia.

Yo no pertenezco a esa clase de partidarios (en realidad son los peores enemigos) «ortodoxos» del marxismo. Esa visión crítica que tengo justifica mi interés por el tema. La crisis del «socialismo real» y, en un contexto más amplio, de todo el movimiento comunista del mundo (si es que todavía existe, porque su existencia no puede ser confundida con el funcionamiento de partidos que se denominan «comunistas» y que en múltiples casos están separados por profundísimas diferencias ideológicas, estratégicas y tácticas) no es más que un aliciente, muy fuerte, pero sólo suplementario, para analizar el problema en cuestión.

Estas aclaraciones podrían cerrar el preámbulo, de no haber aparecido ciertas nuevas circunstancias, precisamente en el momento en que me dispuse a escribir el análisis. Esos nuevos fenómenos me obligan a hacer otra importante observación previa.

Debo prevenir al lector, anticipando en cierta medida los argumentos que expondré en mi razonamiento posterior, que tengo la intención de demostrar en el presente texto que el marxismo, a pesar del evidente envejecimiento de toda una serie de sus tesis, sigue siendo una doctrina viva e, incluso, un instrumento incomparable para las ciencias sociales y sus estudios, así como una directriz pragmática para la actividad social de la izquierda. Con esto no quiero decir que, al reconocer esos valores del marxismo —en tanto que teoría e ideología—, me sienta propenso a cualquier tipo de dogmatismo en relación con los pensamientos de los clásicos de esa doctrina: Marx y Engels, o de la hagiografía que rodea a Marx en tanto que personalidad. Debo recalcar que mi posición hacia Marx es en ese sentido muy crítica, pero eso ya sería otro tema que aquí no viene a cuento.

Yo sigo siendo —en cierto sentido de la palabra— marxista, pero propongo una nueva lectura de la doctrina marxista, sin negar la necesidad de meter en el desván de la historia algunas de sus tesis. No obstante, me ha tocado divulgar esta idea en momentos poco favorables para la objetividad científica e, incluso, para el sentido común, en lo que concierne a la valoración del marxismo. Esa falta de objetividad está motivada por reacciones psicológicas negativas, generadas por los desastrosos fenómenos del socialismo real que a veces dejan estupefactos a los observadores. Esta situación me obliga a ser cauto y a prevenir, de manera profiláctica —cuando existe la posibilidad—, las actitudes de aversión infundada frente a la doctrina marxista. Esto es tanto más importante —a mi modo de ver— porque se trata de contenidos de mucho peso y, sobre todo, desde el punto de vista de la ideología de la izquierda. El desinterés ante la acogida psicológica de las ideas proclamadas puede accionar el dispositivo del mecanismo defensivo denominado *cognitive dissonance* que dificulta, y a veces hace imposible, el análisis racional de los asuntos que aquí nos interesan. La actual situación es un ejemplo por excelencia de esas circunstancias y me siento obligado a hacer una observación suplementaria de carácter general, antes de entrar en el meollo de la cuestión.

Ya me referí a los efectos negativos que surte la crisis actual del socialismo real sobre la valoración racional del marxismo, de su papel en la ciencia y de su función en el seno de la izquierda. Escribo este análisis en un período singular, cuando la crisis del socialismo real se encuentra en pleno apogeo y provoca un gran asombro hasta en las personas mejor preparadas y supuestamente aseguradas ante cualquier «conmoción» de las muchas que todavía podrán producirse en el futuro. Yo me considero una de esas personas. Debo, sin embargo, reconocer que, al ponerme a escribir este análisis en los últimos días de diciembre de 1989, tenía la nariz pegada a la pantalla del televisor para no desperdiciar ni una de las muchas noticias e imágenes de la actualidad, ni uno de los muchos horrores que se hacían públicos y que todo eso hacía muy difícil la realización de un análisis sosegado. Después de leer los *Relatos de Kolyma,* de Varlam Shalimov (toda persona con pensamiento de izquierda tiene el deber moral de leer este libro para, descendiendo con su ayuda hasta las profundidades más insospechadas del infierno moderno de Dante, comprender a lo que puede llegar el comuno-fascismo, que, lamentablemente, es también una forma del socialismo), me parecía que ya nada puede ser para mí una conmoción. La realidad resultó, una vez más, mucho más rica que la imaginación, y no me refiero únicamente a la aparición de un nuevo paranoico (otro Stalin), de una versión moderna de Drácula protagonizada por Ceausescu, sino a que sobre la base de la aplicación «ortodoxa» del marxismo-leninismo se puede llegar a semejantes desviaciones, a tan horribles crímenes contra la humanidad

y, para colmo, en nombre del socialismo. Porque no se trata de fenómenos excepcionales, y lo prueban los hechos de Timisoara y de Bucarest de diciembre de 1989 y también la masacre de la plaza de Tiananmen de junio de 1988. Esto parece indicar que hay una cierta regularidad en esos fenómenos y esa posibilidad puede predisponer *a priori* a mis lectores de manera negativa ante las tesis del marxismo que tengo la intención de defender.

Evidentemente, el marxismo no es sinónimo del marxismo-leninismo, que no es más que una interpretación específica de las teorías de Marx, y, como también es muy fácil probar, en muchas de sus tesis fundamentales (sobre todo cuando se trata de las condiciones requeridas para realizar la revolución socialista y de la concepción de la dictadura del proletariado) es contradictoria con el marxismo y conduce, en definitiva, al comunofascismo.

No tengo la intención de llevar a cabo aquí un análisis comparativo entre el marxismo y el marxismo-leninismo. Aquí tengo otra tarea: mostrar la utilidad, también hoy, científica e ideológica del marxismo. Quiero explicar en qué debe consistir la lectura moderna del marxismo. Para impedir —o al menos para intentar— que se ponga en marcha el mecanismo de la *cognitive dissonance,* al que ya hice referencia más arriba, considero indispensable decir que me referiré aquí únicamente al marxismo y no al marxismo-leninismo. ¿Se puede hacer esa separación? Evidentemente que sí. Pero en ese caso hay que rechazar todo lo que en el marxismo-leninismo es contradictorio con el marxismo. Yo lo hago con plena convicción, sin entrar —como ya lo dije anteriormente— en los detalles del asunto que requeriría un análisis diferente al que tengo la intención de llevar a cabo en este trabajo.

Solamente después de haber precisado ese rechazo puedo abordar el meollo de la cuestión.

LA TEORIA MARXISTA DE LA ALIENACION

Cuando nos preguntamos qué es lo que sigue teniendo vida en el marxismo entendemos esa pregunta como una necesidad de saber cuáles de las tesis del marxismo siguen teniendo un carácter creativo e innovador, tanto en las investigaciones científicas como en la labor práctica de los movimientos sociales de izquierda. Al responder a esta pregunta no tengo en mente a aquellos que *a priori* niegan el valor del marxismo y se dejan arrastrar por las pasiones propias de los reaccionarios estúpidos (pienso que en la derecha también hay gente inteligente, pero sus manifestaciones son muy distintas, como, por ejemplo, Raymond Aron, ídolo de los partidarios de la tesis sobre «el fin de la ideología», que en los tiempos de crisis de la izquierda, después de las conmociones polacas de octubre de 1956, me propuso su colaboración intelectual en la lucha contra el «nihilismo» antimarxista, a pesar de que él en ningún momento dejó de ser antimarxista). Tampoco me preocupan aquellos que ayer fueron estalinistas y hoy tratan de someterse a un proceso de purificación moral. Conozco el fenómeno, porque se manifiesta en Polonia, y no merece la pena perder energías con ellos, porque hoy son tan «impermeables» como lo fueron ayer. Otro caso es el provincianismo —a la polaca— que se manifiesta en la existencia de muchísimos científicos de categoría que no militan en la izquierda social ni se identifican con el bando marxista, pero que utilizan a diario el marxismo como instrumento necesario en las investigaciones modernas. Unos cuantos de ellos lo reconocieron públicamente hace unos años, cuando se celebró el ciento cincuenta aniversario de la muerte de Marx. Y no hablemos de aquellos que, como el señor Jourdain de la comedia de Molière, «hablan en prosa», aunque no son conscientes de ello. Esto dice poco de sus conocimientos sobre la historia de la ciencia, aunque muchas de las tesis del marxismo ya se hayan fundido con el cuerpo y la sangre actuales de la ciencia y se hayan transformado en tópicos para las personas competentes, porque ese hecho no modifica la genealogía marxista de esas tesis, pero sí confirma la importancia que tuvo y tiene el marxismo para la ciencia.

Mas todo esto no entra en mi análisis. A mí me interesa aquí organizar una «defensa» ante los ataques contra el marxismo. Lo que quiero es desplegar una «ofensiva» basada en una nueva lectura del marxismo que permitirá advertir nuevos aspectos de problemas que ya creemos perfectamente conocidos. Esa nueva lectura, al menos ese es mi objetivo, propiciará la exposición de tesis a veces poco conocidas, olvidadas o infravaloradas como resultado de los muchos meandros que conoció el desarrollo del movimiento obrero. Eso podrá modificar también nuestro enfoque de todo el sistema de la teoría marxista, lo cual permitiría sacar nuevas conclusiones de carácter teórico y práctico. Así pues, me interesa una nueva lectura y una nueva comprensión del marxismo.

Debo dar una breve explicación del giro «nueva lectura» del marxismo. No podemos utilizarlo sin recordar que lo inventó Louis Althusser, quien

interpretó a Marx como un «marxista estructuralista» y dio vida al estructuralismo, una nueva «moda intelectual» en Francia. Hoy aquella interpretación ya es historia y no solamente porque las «modas» intelectuales tienen en Francia una vida muy fugaz. Más importante es el hecho de que aquella interpretación fue el producto de una mente enferma (una singular manifestación de la esquizofrenia que consiste en que el enfermo no está en condiciones de percibir y, por consiguiente, tampoco de entender los fenómenos del transcurso del tiempo, de la transición, de los cambios y, en definitiva, percibe el mundo que le rodea —incluida su propia persona— como si fuesen estructuras petrificadas). Cuando Althusser se desvaneció en las sombras de la eternidad, después de haber matado a su amada esposa, sus ideas fueron relegadas al olvido y toda la «escuela francesa del estructuralismo» desapareció. Sin embargo, esa «escuela», antes de sucumbir, lanzó varias tesis «ortodoxas» que resultaron sumamente perniciosas para el marxismo (L. Althusser funcionó en muchos círculos como pensador de izquierda y en América Latina muchos vieron en él a un «renovador del marxismo», naturalmente en tanto que ciencia, como resultado de sus ataques contra la ideología marxista). L. Althusser fue un enfermo mental y con su enfermedad hizo la citada «lectura» del marxismo. ¿Pero qué hacer con su «escuela» y con la «moda» estructuralista en el marxismo? ¿Se trata solamente de gente enferma? Estoy seguro que no. Consagré todo un libro al respecto titulado *El marxismo y el estructuralismo* (que apareció en la mayoría de las principales lenguas de occidente y eso me exime de tener que repetir aquí mis ideas sobre esta cuestión). Lo que a mí me interesa es realmente una «nueva lectura» (no solamente de *El Capital,* como lo hizo Althusser, sino del marxismo en general) y demostrar que mi interpretación se opone abiertamente a la escuela del «estructuralismo marxista».

En este texto se trata no solamente de señalar las tesis del marxismo que siguen teniendo valor heurístico en nuestro tiempo en las investigaciones científicas y en la actividad práctica de los partidos de izquierda. Se trata, asimismo, de señalar el carácter innovador de esa nueva «lectura» del marxismo a la luz de una nueva visión de la estructura del pensamiento marxista.

Lenin escribió sobre esa estructura un estupendo ensayo titulado «Tres fuentes y tres partes integrantes del marxismo». Pero Lenin escribió su ensayo sin conocer hasta el fin —al igual que el resto de los componentes del Olimpo del movimiento internacional comunista de los años veinte— los trabajos básicos de Marx y de Engels en la esfera de la filosofía y de las ciencias sociales. Todos ellos, incluidos los más grandes, como Lenin, Kautsky, Plejanov y Rosa Luxemburgo, conocieron sólo en parte el marxismo, porque parte de las obras fundamentales de los clásicos del marxismo aún no había sido publicada (fueron publicadas en los años treinta y sólo de una manera formal, como ocurrió con los *Grundrisse,* cuya primera tirada casi se perdió totalmente durante la Segunda Guerra Mundial). Los integrantes del Olimpo, incluido Lenin, carecían de la preparación necesaria —por extraña que resulte esta afirmación— en la esfera de la teoría marxista. Posteriormente, en la cúpula del movimiento —y a escala internacional— no hubo gente con el tiempo y la capacidad intelectual necesarios para poder someter a la debida «revisión» las ideas vigentes. Por eso no entendían lo que querían de ellos los portadores de nuevas concepciones sobre el marxismo. Para ellos aquellas nuevas concepciones no eran marxismo, porque no era lo que habían aprendido en cursillos primitivos de divulgación, principalmente en las cárceles. Para colmo llegaron tiempos que propiciaron la defensa de aquella «sagrada ignorancia», tiempos en los que no había sitio para el individuo humano, para la alienación. La revolución que triunfó y dio como fruto el «socialismo real» exigió algo opuesto: la condena de toda innovación y su calificación como «revisionismo». Stalin ordenó suspender la publicación de las *Obras Completas* de Marx después de aparecer el VI tomo y su orden se mantuvo en pie hasta que murió.

De esa manera degeneraron la realidad y su base ideológica y fue falsificado el propio marxismo.

Lenin tuvo razón al escribir sobre las tres fuentes y las tres partes integrantes del marxismo, si tenemos en cuenta los conocimientos que entonces había del pensamiento de Marx. Podría parecer que el marxismo es una amalgama de ideas conocidas anteriormente y que su único mérito consiste en haber sabido combinarlas. Parecía que sobre una base así construida se había levantado la ideología del socialismo científico. No había allí lugar para todo lo que dieron de contribución original Marx y Engels, a pesar de que sin ese elemento no podía existir una coherente teoría del socialismo. Se trata, por ejemplo, de la concepción social del individuo humano y de la alienación en tanto que mecanismo básico de sus relaciones con la sociedad y de la vida en la sociedad.

Hoy nuestra «lectura» del marxismo no puede limitarse a las opiniones e ideas que formuló Le-

nin. Tiene que ser una lectura nueva no solamente porque disponemos de un mayor conocimiento sobre la obra de Marx. Imponen esa nueva lectura las necesidades del mundo moderno y las experiencias, a veces dolorosas, de los últimos setenta años y que están relacionadas, entre otras cosas, con el fracaso del socialismo real, basado en la anticuada y errónea interpretación del marxismo ofrecida por Lenin.

No obstante, es menester hacer una observación más. No se trata solamente de hacer una lectura del marxismo distinta a la que efectuó Lenin. Se trata también de hacerlo de una manera más modesta en comparación con las intenciones y objetivos que guiaron la investigación de Lenin, quien pretendió elaborar un esbozo de toda la estructura del sistema del pensamiento marxista. Mi intención es exponer únicamente algunos elementos de ese sistema que pueden ser recomendados al investigador moderno en la esfera de las ciencias sociales por su utilidad y al político contemporáneo en tanto que instrumento ideológicamente valioso en la lucha por encauzar la corriente de la actual revolución industrial hacia la izquierda. Eso es mucho menos que «todo» lo que se puede encontrar en el marxismo (dejo, por ejemplo, a un lado toda la esfera de la filosofía marxista, aunque soy partidario de la visión que ofrece del mundo, porque ese tema requeriría un análisis especial, distinto al que vamos a realizar aquí), pero al mismo tiempo habrá «más» de lo que, por lo regular, se encontró en él. Quiero exponerlo de una manera distinta y tengo la esperanza de que también de una manera más adecuada, en relación con nuestras actuales necesidades, que la de los análisis tradicionales.

¿Cómo hay que iniciar el análisis?

Las ideas plasmadas en las obras de Marx y Engels y de sus posteriores continuadores tienen un contenido enormemente rico y abarcan una extraordinaria cantidad de temas. No todo nos interesará aquí y ya lo dijimos más arriba. Todo intento de crear, con esa variedad resultante de las respuestas dadas a diferentes necesidades y, para colmo, distintas en el tiempo, un sistema íntegro es una empresa arriesgada y tiene que estar por fuerza marcada por el subjetivismo, por las características del autor del intento y de los tiempos en que vive. Esa es una de las razones de que existan distintos «marxismos» no solamente en términos históricos, sino también en la actualidad, es decir, en un mismo tiempo. Sus diferencias se deben, entre otras cosas, a las diferencias que hay entre las preguntas que deben contestar y que están determinadas por las necesidades de sus autores (Karl Mannheim, que se encontró bajo la influencia del marxismo, calificó ese fenómeno en cierta ocasión de una manera muy bella, pero difícil de traducir del alemán, que, precisamente por su estructura, tiene fama de ser un idioma para filósofos: *Standortsgebundenheit*). Por esa razón —y sin regresar a un pasado más lejano, a pesar de que arrojaría más luz sobre esta cuestión— cuando los trotskistas y los partidarios de la Teoría de la Liberación hablan de sí con convicción de que son marxistas tienen en sus mentes versiones distintas del marxismo. También yo, cuando indico hoy las «tesis vivas del marxismo», hablo de una manera diferente que Benedetto Croce a principios de este siglo.

Precisamente por eso no trato de crear una estructura del sistema del marxismo, porque a mi modo de ver ese sistema como tal no existe y Marx fue el primero en protestar ante los intentos de adjudicarle esa creación. Lo que pretendo hacer es reconstruir (o descubrir de nuevo) las tesis de Marx que responden a los retos de los tiempos modernos y que, por consiguiente, a pesar de tener una edad de siglo y medio, siguen conservando su juventud, frescor y carácter innovador. Y me da igual empezar por los cimientos o por el tejado del edificio levantado por no importa quién, y denominado por su constructor «marxismo». A mí lo que me interesa son las tesis originales de Marx y de Engels (formuladas por ellos directamente o posibles de deducir lógicamente de sus trabajos) capaces de responder mejor que las tesis de otras teorías a las preguntas que se plantean hoy y que tienen importancia para la vida social. Esas tesis demuestran el valor heurístico del marxismo y desmienten la crítica nihilista practicada por aquellos que de alguna manera se pillaron los dedos en la actual crisis social en general y en la crisis del socialismo real en particular.

La respuesta a la pregunta de «por dónde empezar» depende, pues, de cómo respondamos a otra pregunta: ¿cuál es el principal problema de nuestros tiempos y qué cuestiones plantea a la teoría y, en términos más concretos, a la teoría marxista? Es evidente que la respuesta a esa pregunta estará marcada por el subjetivismo, el cual está condicionado por muchos factores. No puede ser de otra manera y, como ya indiqué más arriba, esa circunstancia no me molesta en el intento, porque no pretendo crear un sistema, sino sacar a la luz del día los puntos en los que el marxismo sigue gozando de vida y sigue siendo útil, tanto en su calidad de teoría como de ideología. Esa utilidad es singularmente valiosa para los movimientos de izquierda que inscriben en sus banderas la palabra

«socialismo», por muy diverso que sea el contenido que le den. Precisamente *ad usum* de ese «destinatario» o, mejor dicho, en primer lugar con miras a ese destinatario, quiero responder aquí a las preguntas fundamentales. La mayor necesidad que sienten hoy los partidarios del socialismo, en tanto que movimiento político y en tanto que visión de una sociedad mejor, es una respuesta a la pregunta: ¿qué significa hoy la palabra «socialismo»? Esa incertidumbre tiene sus fuentes en las múltiples crisis que vivimos hoy bajo «las banderas del socialismo». Precisamente por eso fue posible la creación de un movimiento «ecuménico», de un movimiento de *brain storming,* que lleva el bello nombre de «El Socialismo del Futuro».

Empezaré mi análisis por el intento de responder a esa pregunta.

A primera vista la pregunta puede parecer paradójica, y más aún cuando nos la planteamos ciento cincuenta años después de la publicación del *Manifiesto Comunista* de Marx y Engels y después de setenta años del triunfo de la Revolución de Octubre en la Rusia zarista. Esa revolución dio como resultado el surgimiento del primer Estado que fue considerado por muchos como socialista y como modelo —de una u otra manera— dominante después de la Segunda Guerra Mundial en muchos otros países en la tercera parte de la superficie de la tierra. Entonces, por qué nos hacemos la pregunta de «¿qué es el socialismo?» también cuando —como ocurre en el caso de los miembros del movimiento «El Socialismo del Futuro», entre los que me cuento— no tenemos dudas, entre otras cosas teniendo en cuenta la actual Revolución Industrial, de que la futura sociedad será socialista, aunque no sabemos cómo seran sus formas concretas (ese desconocimiento concierne no solamente a los detalles, sino también a cuestiones de gran importancia que nos parecían ya resueltas). Hasta ahora se aceptaba generalmente que el régimen socialista se distingue del capitalista —ante todo— por la situación de la propiedad socializada (que según los clásicos del marxismo equivalía a la propiedad nacionalizada). En términos políticos el socialismo significaba la sustitución de la clase capitalista (en el campo y en la ciudad) por la clase obrera y la dictadura del proletariado. Sabíamos, pues, antes qué era el socialismo, aunque había diferencias en cuanto a muchas cuestiones derivadas de esos principios fundamentales. ¿Por qué volvemos a plantear ahora el problema? ¿Por qué volvemos a formular una pregunta que suena paradójicamente si tomamos en consideración toda la historia? ¿Por qué nos preguntamos ahora por la esencia del socialismo si antes no sentimos esa necesidad y afirmamos que estamos convencidos de que el socialismo existirá en el futuro?

La causa principal de nuestra incertidumbre radica en la catástrofe sufrida por el socialismo real, de ese enorme edificio que se desmoronó como un castillo de naipes en un período brevísimo (menos de un año). La catástrofe afectó a todos los elementos de Europa Oriental, pero también al propio imperio soviético que atraviesa por una gravísima crisis cuyas consecuencias son imprevisibles. Es evidente que esos acontecimientos han tenido también consecuencias catastróficas para lo que, en tiempos, llevó el nombre de «movimiento comunista mundial».

En segundo lugar, hay que recalcar que han perdido fuerza los dos principales pilares de la clasificación de un régimen como socialista: la propiedad socializada (no privada) de los medios de producción y el régimen de la dictadura del proletariado (en vez del régimen de democracia parlamentaria pluralista).

Volvamos un instante al problema del socialismo del futuro. Se sabe que, por paradójico que parezca, no somos capaces hoy de responder a la pregunta sobre el sentido de la palabra «socialismo». Tenemos que rechazar, por razones obvias, las ideas sobre el socialismo que antes nos parecían indispensables para definirlo. Por lo regular, la constatación de que hoy no somos capaces de definir el socialismo resulta chocante, sobre todo para sus partidarios. Sin embargo, es la pura verdad. Ahora bien, eso no significa que no estemos en condiciones de dar una definición generalizada de esa noción que simboliza los sueños de la humanidad no sólo desde hace ciento cincuenta años, es decir, desde que surgió el llamado socialismo científico, sino desde hace muchos siglos, desde la aparición como idea utópica. Se puede aventurar la afirmación de que ese sueño existe desde hace miles de años y surgió de ciertas ideas contenidas en las religiones (sobre todo en el cristianismo). Pienso que la definición más breve y, al mismo tiempo, más general del socialismo, en tanto que forma de la vida social de los hombres, es la idea (¿utopía?) de una sociedad en la que se supere todo tipo de explotación del hombre por el hombre y de desigualdad entre los hombres. Todo lo demás que podamos decir del socialismo y todo lo que podamos postular en el sentido de sus condiciones sociales concretas —cambiantes a lo largo de la historia— pueden servir únicamente como comentario de la definición indicada más arriba. Pero son precisamente esos comentarios los que aquí nos interesan, porque reflexionamos

sobre las formas del socialismo del futuro en las condiciones de la revolución industrial.

¿Cómo analizar esos problemas de la mejor manera y cómo encontrar las mejores y más concretas respuestas? A mi modo de ver hay que aprovechar en ese análisis la teoría marxista de la alienación.

Para empezar, unas cuantas palabras sobre la historia y la originalidad de esa teoría. Ya dijimos que Lenin tenía razón al escribir sobre los tres componentes del marxismo: su teoría económica, su filosofía y su teoría política. Esos tres elementos tienen raíces históricas bien conocidas y Marx hizo solamente un retoque personal. Mientras tanto, la teoría del individuo humano y la teoría de la alienación son productos originales del pensamiento de Marx, aunque también tienen fuentes anteriores, de acuerdo con el dicho antiguo *nihil novi sub sole*.

Para construir mejor nuestro razonamiento comenzaremos por la teoría de la alienación, que es una derivación de la teoría del individuo humano que, a mi modo de ver, es la base de toda la estructura del sistema del pensamiento marxista. Inmediatamente advertimos la originalidad de la teoría.

La teoría marxista de la alienación tuvo predecesoras, como ocurre en realidad con todos los problemas abordados por la filosofía. Las primeras huellas de este tema son remotas, pero ya en tiempos más cercanos habría que señalar a Hegel y a otros representantes de la filosofía clásica alemana, como Ludwig Feuerbach y su interpretación de la religión, como autores de ideas que recogían ciertas formas de alienación.

Lo que acabo de decir podría justificar la opinión formulada por Lenin, ya que se puede afirmar que, al tener en cuenta la filosofía alemana en su descripción de los componentes del marxismo, abarcó también el problema de la alienación que forma parte de esa filosofía. Efectivamente, en términos generales tenemos que admitir que sí, pero desde un punto de vista más concreto, que es el que aquí representamos, tenemos que decir que no. Y lo decimos por dos razones. En primer lugar, porque Lenin no advirtió el problema (recordemos lo que dijimos más arriba sobre el desconocimiento de toda una serie de obras básicas de Marx y de Engels que fueron publicadas por primera vez en los años treinta, mientras que Lenin y otros pertenecieron al «Olimpo» del marxismo de antes de la Primera Guerra Mundial); en segundo lugar —y esto es aún más importante—, Marx dio a esa teoría nuevas formas y la aplicó a cuestiones sociales muy amplias (como la alienación objetiva y subjetiva, asunto al que retornaremos más tarde), lo que hace de ella un instrumento cómodo en la investigación y en el análisis de distintos fenómenos de la explotación del hombre por el hombre. A mi modo de ver, se trata de un instrumento indispensable en la elaboración de la lucha práctica por la superación de esa explotación.

Desde el punto de vista que aquí nos interesa tiene también mucho valor otro aspecto histórico del tema.

La teoría de la alienación se puso muy de moda en el período de posguerra gracias al existencialismo francés. Es verdad que en ese caso se trataba únicamente de uno de sus aspectos, es decir, de la autoalienación (en mi terminología empleo el nombre de «alienación subjetiva»), que era entrañable para Sartre y Camus, pero, sea como fuere, gracias a aquella «moda» el mundo se interesó por esa teoría. Los existencialistas franceses fueron leales y señalaron a Marx como fuente de su inspiración y, sobre todo, al joven Marx. Así se produjo el *boom* en torno al joven Marx y se consolidó la convicción de que la teoría de la alienación fue creada por el joven Marx en la época de sus Manuscritos de París, cuando todavía se encontraba bajo la influencia de la filosofía idealista alemana, y que posteriormente se liberó de aquella influencia y rechazó la teoría de la alienación.

Se produjo entonces un espectáculo vergonzoso, desde el punto de vista intelectual (me refiero a los marxistas «ortodoxos» de aquellos tiempos): los existencialistas ofrecieron a los marxistas una «manzana de oro en una bandeja de oro» (tal y como dice la letra de una canción gitana), es decir, la teoría de la alienación de Marx que los marxistas habían desapercibido y desatendido. Sin embargo, los marxistas la rechazaron aterrorizados utilizando todos los medios posibles para privarla de la dignidad de una producción de Marx. En este fenómeno se produjo la convergencia del cinismo de la versión estalinista del marxismo, la ignorancia de quienes adoptaban las decisiones y la demencia.

El período estalinista no era favorable, por las condiciones políticas objetivas, para el análisis de los problemas del individuo. Por el contrario, se buscaba la forma de hacer desaparecer el problema de los estudios teóricos con el fin de sustituir al individuo por las masas anónimas. Viven aún ciertos teóricos del marxismo —no sé si siguen pensando lo mismo— que aseguraban que la trascendencia del marxismo consistió precisamente en esa sustitución. Ese motivo hizo que se falsificasen (digámoslo de una manera más delicada, se in-

terpretaban de manera falsa) los textos de Marx en las traducciones (muchas veces he descrito mi lucha contra la falsificación del texto de la VI tesis de Marx sobre Feuerbach, pero sin éxito, porque la falsificación que se hizo sigue funcionando en muchas lenguas). Se prohibió, como ya dije, la publicación de las *Obras Completas* de Marx después de la aparición del VI tomo, por las mismas razones.

A esta extraña historia de obstáculos extracientíficos en la percepción de la teoría de la alienación habría que añadir la ignorancia. En los cargos en que se adoptaban las decisiones estaban personas de inteligencia mediocre. Su primitiva preparación marxista no abarcaba semejante problemática y, por esa razón, la calificaban de «carga idealista que se quería meter de contrabando en la ideología» *(sic)*. Algo de eso nos narra la historia de las «luchas» que se libraron en torno a la publicación de mi libro *El marxismo y el individuo humano* en 1965 (es decir, hace ya veinticinco años).

Por último, a todo lo dicho hubo que añadir la simple demencia (utilizo la palabra como enfermedad mental); el «estructuralismo marxista» —basado en la enfermedad ya señalada de Louis Althusser— excluyó del marxismo al joven Marx con ayuda de la famosa concepción *coupure* y calificó a los *Grundrisse,* obra escrita por Marx en 1859 (es decir, de su período maduro) que está saturada de la teoría de la alienación, de una «recaída en los pecados de la juventud digna de lamentar».

Para aclarar definitivamente ese tema emprendí en 1978, en una monografía titulada *La teoría marxista de la alienación,* la tarea de reconstruir la cuestión al revés, es decir, partiendo de los trabajos del Marx «viejo» y avanzando hacia su «juventud», para demostrar que la teoría de la alienación tuvo el mismo valor para Marx durante toda su creación. Lamentablemente, se trata de un libro desconocido en los países del llamado «socialismo real». La editorial del partido polaco retuvo el libro durante diez años sin decidirse a publicarlo. El *savoir vivre* de los países del socialismo real obligaba a no publicar los libros que no podían aparecer en la lengua materna del autor. Es posible que ahora, cuando esos países, dando un gran rodeo, retornan al capitalismo, surjan las condiciones para publicar esa monografía única, por el momento, dedicada a la teoría de la alienación en la literatura marxista. Esta monografía podría ayudar a entender la teoría de la alienación allí donde, como consecuencia de la crisis del socialismo real, es singularmente necesaria.

¿En qué consiste ese valor heurístico de la teoría marxista de la alienación?

Ante todo en la diferenciación de la alienación subjetiva y objetiva (los existencialistas solamente reconocían la alienación subjetiva), lo cual permite sacar diferentes conclusiones tácticas. Esa diferenciación se encuentra implícita en la creación de Marx sobre el tema. El propio Marx dijo que había puesto la dialéctica de Hegel «sobre los pies», es decir, le dio una interpretación materialista. Los existencialistas no admitían esa consecuencia de la nueva interpretación en la teoría de la alienación. Ellos solamente admitían la autoalienación (alienación subjetiva). De ahí que merezca un mayor reconocimiento el hecho de que el papa Juan Pablo II, en su primera encíclica *Redeptor hominis,* aceptase esa diferenciación y la aplicase en sus razonamientos. Este reconocimiento para la citada diferenciación en un documento eclesiástico es una prueba rotunda de la importancia teórica y práctica que posee. Precisamente por eso lo subrayo aquí.

¿De qué se trata en esas dos formas distintas de la alienación?

La alienación objetiva consiste, según esa teoría, en el hecho de que todos los productos del hombre, es decir, no solamente los bienes materiales que crea, sino también las relaciones sociales o los bienes espirituales, funcionan en un mecanismo social determinado que les impone una existencia determinada. Por esa razón, aunque el hombre crea esos productos con fines concretos y con la intención de alcanzar de esa manera determinados resultados, sus productos pueden actuar en el sentido social de manera independiente de la voluntad del hombre, e incluso en su contra, convirtiéndose, en casos extremos, en una amenaza para la propia existencia del hombre. Los ejemplos sobre este tema han sido indicados en abundancia por la literatura especializada y de ahí que no haya necesidad de repetirlos aquí. Personalmente puedo remitir al lector que se interese por el tema a dos libros míos en los que analizo minuciosamente la cuestión: *El marxismo y el individuo humano* (1965) y *La teoría marxista de la alienación* (1978).

Es comprensible por qué esa teoría (o ese aspecto de la teoría de la alienación) tiene una importancia tan grande para nosotros, ya que, en términos generales, entendemos por «socialismo» una sociedad que supera la explotación del hombre por el hombre. Toda explotación de ese tipo es una específica forma de alienación (en su sentido objetivo). Solamente cuando los productos del hombre, materiales o espirituales, resultantes

de su actividad consciente encaminada a satisfacer determinadas necesidades, empiezan a funcionar —por lo regular en contra de su voluntad y de manera negativa para él mismo y para otras personas, convirtiéndose en una amenaza para su propia existencia—, nos encontramos ante una alienación que es la base de una determinada forma de explotación. La actividad humana que genera la explotación siempre se emprende con objetivos positivos desde el punto de vista de la persona o del grupo a que pertenece. En el mecanismo social existente y en las condiciones que lo determinan esa actividad —que se aliena al adquirir las formas de un determinado producto y al independizarse éste de la voluntad y de los propósitos de su creador— manifiesta funciones sociales negativas.

Esta interpretación general de la alienación objetiva puede parecer algo artificial. Puede parecer como un intento de justificar las intenciones subjetivas de los sujetos de determinados actos que, desde un principio, pueden ser malos y buscar, de manera consciente, la explotación. Por ejemplo, en el caso de la explotación económica, del sometimiento de un pueblo o de la discriminación de una raza. Nosotros buscamos aquí otra cosa. Centrémonos en el ejemplo que más nos interesa. Los revolucionarios, gente indudablemente de buena voluntad, tratan de realizar al socialismo en una sociedad que carece de la madurez necesaria (no se dan las condiciones objetivas y subjetivas a las que hizo referencia el propio Marx) y, como consecuencia, se enfrentan a una situación que les obliga a hacer uso del terror, a desarrollar el aparato burocrático y a despojar a la sociedad de la libertad. Esto significa que se alcanza algo totalmente opuesto a lo que se pretendió, como lo hemos visto en el ejemplo dado por los países del socialismo real. Se produce la alienación de la revolución que golpea a todos, también a sus creadores. Esos son los fenómenos que aquí nos interesan.

La teoría de la alienación sirve no solamente para analizar los acontecimientos, para entender mejor su significación. Sirve también, y eso es particularmente importante, para asegurar una actividad mejor y para adoptar medidas preventivas que nos defiendan ante los graves errores que podríamos cometer sin conocer las leyes que rigen en los sucesos que nos interesan.

En eso consiste el valor heurístico de la teoría «viva», tanto desde el punto de vista científico como pragmático, cuando entra en juego una actividad humana basada en el conocimiento. Esta observación es válida para todo el análisis que realizaremos en torno a lo que sigue «vivo» en el marxismo y al papel de la ideología relacionada con el marxismo en el movimiento de izquierda contemporáneo. Lo hago ya aquí y no al final del análisis, porque eso nos facilitará, a mi modo de ver, la comprensión de todo el razonamiento.

Planteemos la cuestión de manera concreta. Expuse más arriba la tesis —y traté de probarla— de que la teoría de la alienación (en su sentido objetivo) puede ser muy útil e, incluso, indispensable en la elaboración de la definición general del socialismo en tanto que régimen de una sociedad que ha superado la explotación del hombre por el hombre (se trata, naturalmente, de un proceso). Toda persona que acepte —independientemente de las reservas que tenga— esa definición del socialismo y considere conveniente que ese tipo de sociedad surja en la realidad algún día puede añadir —y hay más de uno que lo hace— que para alcanzar ese fin no necesita la teoría de la alienación ni el marxismo. Se puede llegar a la misma conclusión partiendo del sentido común y del conocimiento empírico, sin tener que recurrir a la ideología. Yo pienso que esa actitud es incorrecta y que la negación total de la utilidad teórica del marxismo sólo puede conducir al empobrecimiento de la ciencia. El sentido común es muy útil en los asuntos del hogar y también suele ser muy conveniente cuando se abordan los problemas sociales y, en particular, cuando se trata de asuntos complejos, cuyo análisis científico provoca grandes dolores de cabeza. Pero eso no significa que podamos renunciar a las generalizaciones que hace posible la ciencia. La ciencia facilita la captación de las regularidades, cosa que, por lo general, está fuera del alcance del simple sentido común. Esta afirmación es válida también para la esfera de las actividades políticas. En ella la teoría es particularmente útil, porque señala las regularidades que han sido detectadas por las investigaciones llevadas a cabo por las ciencias sociales e indica la ideología que, partiendo de esa teoría y de un determinado sistema de valores, establece los objetivos del desarrollo social, deseados por un determinado movimiento político. En el movimiento obrero esa teoría y esa ideología se derivan tradicionalmente del marxismo. Como ya señalé al principio, el marxismo no puede ser enfocado de una manera dogmática. No pueden ser promovidas, por la única razón de ser marxistas, sus tesis, que han perdido actualidad de manera natural como consecuencia de los cambios habidos en la realidad social o cuya falsedad ha sido demostrada por la realidad. Pero igualmente nocivo es el rechazo de todo lo que sigue «vivo» en

el marxismo y puede ser útil en la práctica. Ese rechazo es tanto más erróneo cuanto está motivado por el deseo de conquistar una mayor popularidad como fuerza política y por la búsqueda del voto de los que temen a la izquierda y a su ideología. A la larga —y sobre todo en la actual transición de la civilización— se puede perder algo mucho más importante que lo que se pretende ganar.

Después de estas observaciones de carácter general hay que decir algo sobre la segunda vertiente de la teoría de la alienación, la que trata sobre la autoalienación o alienación subjetiva.

En este caso no se trata de los productos creados por el hombre y que en determinadas condiciones sociales se independizan de la voluntad y de las intenciones de su creador o llegan a oponerse a ella, sino del hombre en sí mismo, que en condiciones concretas no puede realizar sus objetivos relacionados con el desarrollo de su propia personalidad y empieza a percibir su vida como algo «extraño» (algo no deseado), ya que sus formas están determinadas por las condiciones sociales. Esa visión de que la vida propia es algo «ajeno» lleva al hombre a desinteresarse por el funcionamiento de lo que determina esa vida y, sobre todo, de la esfera política, que es el fenómeno que aquí nos interesa. Sin la actividad humana, sin la militancia de los hombres que incluye la disposición a hacer sacrificios —incluidos los sacrificios supremos—, será imposible alcanzar una sociedad libre de la explotación del hombre por el hombre. Y es que el proceso que conduciría a la consecución de ese objetivo no será exclusivamente espontáneo, sino que requerirá —en ciertas situaciones— una lucha consciente de los hombres.

Por esa razón la autoalienación no puede ser una cuestión que interese únicamente a los novelistas que hurgan en los misterios de la psiquis humana, de una psiquis, por lo regular, enfermiza, porque ésa es la que más interesa a los escritores. La autoalienación es un fenómeno que interesa también a los políticos, para los cuales (al menos una parte de ellos) la sociedad «enferma» que se aparta de la problemática social, por la que ellos luchan, es un peligro. Ese es el motivo de que los políticos —impulsados principalmente por la intuición que les aseguran las experiencias adquiridas en la lucha social— traten esta cuestión de una manera muy seria, aunque casi nunca tienen conocimientos sobre la teoría de la alienación. Y se encuentran en la misma situación los políticos que, divulgando sus objetivos y los valores por los que luchan, tratan de conseguir partidarios militantes, como aquellos que se esfuerzan por reducir la militancia de los hombres. En esto consiste la importancia política de la teoría de la autoalienación: se trata del hombre y de un aspecto de su vida que con frecuencia se subestima en la política.

LA CONCEPCION MARXISTA DEL INDIVIDUO

De manera indirecta —así lo exigió la elaboración de mi análisis— llegamos, a través de la teoría de la alienación, al problema de la teoría del individuo humano en el marxismo, que es, según la visión que yo tengo del marxismo, la base de todo el pensamiento de Marx y una contribución suya, nueva y original, al pensamiento social.

Yo sé que, de acuerdo con el estereotipo vigente del marxismo, la tesis de que la base de esa teoría es el individuo humano y no las masas o las clases —como estipula el estereotipo— puede suscitar una determinada resistencia. En cierta ocasión, tras la aparición de mi libro *El marxismo y el individuo humano,* George Friedman, sociólogo francés muy docto (ya ha fallecido), me dijo: «Es muy interesante, pero eso no es marxismo, eso es schaffismo». Se equivocaba, al igual que sus «ortodoxos» colegas marxistas de Francia que, por otras razones que él, rendía homenaje al estereotipo. Para ellos Marx —al menos el Marx «maduro»— se ocupó exclusivamente de la teoría de las clases y con ello dio comienzo a una nueva etapa del pensamiento social. Eso no es cierto. Para convencerse de ello basta con abrir *La ideología alemana,* una obra que el propio Louis Althusser consideró el comienzo de la creación del Marx «maduro». Marx inicia en la citada obra su razonamiento constatando que el punto de partida de su análisis es el individuo humano. Sin embargo, en este caso el funcionamiento del mecanismo de la *cognitive dissonance* es evidente. Se trata de algo así como una esquizofrenia social, pero sirve a quienes la padecen de barrera protectora ante la verdad. Para unos, la aceptación de esa verdad sería catastrófica, ya que debilitaría su antimarxismo, y para otros violaría la concepción estalinista del marxismo.

Yo afirmo, sin embargo, algo que se opone totalmente al estereotipo. Tampoco acepté la magnánima oferta de George Friedman —porque habría cometido un plagio a conciencia— para poner mi nombre a una producción de Marx. Di al primer capítulo de mi libro el título «Nuevo descubrimiento de los viejos contenidos del marxismo». Considero que se trata de tesis importantes

tanto para la teoría como para la práctica y que el abandono de esa esfera del marxismo, motivado por la ignorancia teórica y por razones políticas concretas, empobreció seriamente la lucha ideológica del movimiento de izquierda en los últimos decenios. Hay, pues, que retornar a esos contenidos del marxismo, indudablemente «vivos», ya que los problemas del individuo humano están inscritos en las banderas de muchos movimientos contemporáneos que, desde esas posiciones, atacan al marxismo (por ejemplo, el personalismo cristiano), mientras que el marxismo es superior, a mi modo de ver.

¿Cómo es la teoría marxista del individuo humano a la que aquí hacemos referencia? He escrito mucho sobre este asunto y, sobre todo, en el libro *El marxismo y el individuo humano* y pienso que eso me exime del deber de exponer la cuestión de manera detallada. Sin embargo, para hacer más comprensible este análisis, expondré algunas de las tesis fundamentales de esa teoría (no todos han leído lo que escribí al respecto en el pasado y, aunque lo hayan leído, no tienen por qué recordar los detalles).

Como ya señalé, se trata de una teoría original. Concedo una gran importancia a esa constatación, porque pienso que esa teoría es la base y el punto de vista —también en términos históricos y lógicos— de toda la construcción del pensamiento marxista (Marx evitaba la palabra «sistema», porque era asociada con los «sistemas» de la filosofía alemana de aquellos tiempos). Ciertas ideas de esa teoría fueron formuladas en tiempos ya muy remotos, ya que las reflexiones sobre el individuo humano tienen una larga historia y fueron muchas las escuelas filosóficas y las religiones que abordaron el problema. Eso ocurre con todos los asuntos «eternos» de la filosofía. Podemos repetir aquí lo que decían los antiguos: *Nihil novi sub sole*. Pero ésa es una verdad que concierne a las preguntas y no a las respuestas. Lo que no hubo antes en la historia fue una teoría como la concepción marxista del individuo humano, como también fueron originales la teoría del trabajo humano y los valores que recogieron de ella las obras de Adam Smith y David Ricardo, como la teoría del socialismo comprendida en las obras de los clásicos del socialismo utópico y como la teoría de la dialéctica en las obras de la filosofía alemana y, sobre todo, de Hegel.

¿Cuáles son los elementos de esa concepción que deben ser, a mi modo de ver, calificados de fundamentales?

En primer lugar, el enfoque del individuo humano en tanto que un organismo vivo único y sus relaciones y condicionamientos sociales que lo convierten en individuo social. Ese carácter social no reduce en ningún sentido el carácter único de cada individuo y así lo subrayan muchas escuelas filosóficas que analizan esta cuestión (encabezadas por el personalismo). El marxismo añade, no obstante, a ese carácter único nuevos elementos, lo enriquece con el factor social que pasa inadvertido para otras escuelas filosóficas o es relegado a un plano secundario, como ocurre con la escuela idealista-metafísica (mística a veces). Hoy no hay escuela psicológica o sociológica que se respete que no utilice —recalcándolo de manera consciente o guardando silencio al respecto— la concepción del individuo social. Más de uno dirá que se trata de algo tan evidente que es un simple tópico, pero eso no cambia el hecho de que se trata de una concepción marxista que ha conseguido la aceptación general y ha pasado a formar parte del cuerpo y alma de la ciencia hasta el punto de que se pierde el sentido de su origen. El señor Jourdain vuelve a recordar su existencia. Pero eso no es todo, porque las consecuencias de esa concepción en la teoría marxista son tales que confirman su valor heurístico y su vitalidad científica. Esa realidad puede ser negada únicamente por una «mente cerrada» que se escuda en el mecanismo de la *cognitive dissonance*.

En segundo lugar, si acentuamos el carácter social del individuo humano, con todas las implicaciones que acarrea, tenemos que responder también a la pregunta sobre la génesis de ese individuo. Esta pregunta reaparecerá cuando en el siguiente punto de este análisis pasemos al problema del humanismo y sus variedades. Ese problema tiene un carácter filosófico, se relaciona con la diferenciación de las cosmovisiones en materialistas e idealistas. La respuesta del marxismo a esta pregunta se relaciona también, sin duda alguna, con su posición materialista, pero dimana, sobre todo, de su vinculación con el empirismo en las investigaciones científicas. El principio aceptado por el marxismo de que en la ciencia hay que describir la realidad tal y como es, sin aditivos que estén fuera de esa realidad (Engels), también goza de un amplio apoyo de los investigadores que consideran innecesaria su vinculación con una determinada filosofía. Esta posición favorable al conocimiento empírico genera la respuesta marxista a la pregunta sobre la génesis del individuo humano. Esa respuesta es: *homo autocreator*. El hombre, enfocado como individuo social, es producto de sí mismo, naturalmente, cuando entendemos por creación un proceso histórico y social al mismo tiempo. La historia es creada por el hombre

y, juntamente con ella, es decir, juntamente con las condiciones sociales de su existencia, el hombre se crea a sí mismo, como conjunto de las relaciones sociales, como dice Marx en sus *Tesis sobre Feuerbach*. El valor de ese elemento en la teoría marxista del individuo humano es inapreciable para la ciencia, sobre todo para la historia y la sociología (más de uno dirá, naturalmente, si eso es verdad, pero se trata de un tópico, y no se dará cuenta de las reverencias que le está haciendo el señor Jourdain de la comedia de Molière), pero sobre todo en la actividad humana, incluida la política. Los movimientos de izquierda que olvidan o desconocen la significación de esa tesis de la teoría marxista del individuo humano, tan importante para la lucha política, para la propaganda y para la formación de un hombre nuevo, concorde con los ideales aceptados, se privan, por su propia voluntad, de un instrumento sumamente eficaz.

En tercer lugar, como ya indicamos más arriba, la asimilación de que el *homo autocreator* genera no solamente las condiciones de su propia existencia, sino que es, por consiguiente, creador de sí mismo, influye sobre la concepción del humanismo en el sentido de la teoría general del lugar del hombre en la historia de la sociedad, en el sentido más amplio de la palabra. Yo distingo y pienso que se trata de una diferenciación importante, dos tipos de humanismo: el heteronómico y el autonómico. Se trata, ante todo, de la génesis del sistema de valores que sirven al hombre de guía en sus actos (en este caso no se trata solamente del individuo, sino también de las personas en general vinculadas por relaciones sociales). La adopción de una u otra posición en este asunto resulta, ante todo, del método de observación de la realidad que se ha escogido: el empírico o el metafísico. En el caso del humanismo heteronómico topamos con la convicción (¿la fe?) de que los valores que nos sirven de guía en los actos proceden del mundo extrahumano (esa convicción tiene una manifestación consecuente en la fe religiosa). El humanismo autonómico parte del supuesto de que los valores son un producto social propio (naturalmente histórico) del hombre. Y ésa es la posición del marxismo. Indicaré, por pura pedantería, que esa posición mantiene su vitalidad y su valor heurístico en la teoría y en la práctica.

En cuarto lugar —y limitándome solamente a esos elementos, a mi modo de ver básicos, de la teoría marxista del individuo humano— expondré unas cuantas ideas sobre la felicidad humana, ese tema de tanta importancia en nuestros tiempos.

La teoría marxista del individuo humano se refiere también al problema de la felicidad del hombre. No lo hace, naturalmente, dando recetas de cómo hay que «decretar» la felicidad del individuo, porque eso nos conduciría a la peor de las tiranías. Se refiere a las condiciones que deben ser creadas para que el hombre —y solamente el individuo, ya que la felicidad es el resultado de la acción combinada de muchas variables que en cada caso pueden ser muy diversas— pueda conformar su vida de manera que ésta responda plenamente a sus necesidades y gustos. El tema es muy complejo y, desde el punto de vista psicológico, se asemeja a un abismo sin fondo. No es éste, sin embargo, el lugar apropiado para semejantes reflexiones, condenadas de antemano al fracaso, y más aún si entendemos que tendríamos primero que elaborar una definición exhaustiva de la «felicidad», para luego pasar a las condiciones de su realización. Evidentemente no pensamos ir por ese camino. Si abordamos el asunto lo hacemos porque actualmente se nos plantea la desaparición del trabajo en el sentido tradicional de la palabra y, como consecuencia, la necesidad de crear para el hombre algo que pueda ocupar el lugar del trabajo para que el ser humano no pierda el sentido de la vida, siempre ligado de alguna manera al trabajo. Estos problemas suelen ser abarcados casi siempre por el término «tiempo de ocio». Hoy el tiempo de ocio aumenta como resultado de la reducción de la jornada laboral y de la prolongación de la longevidad. Se trata de una cuestión muy extensa, porque abarca tanto el tiempo libre del trabajador como el tiempo libre de la persona que ha sido desplazada de su puesto de trabajo por los robots y las tecnologías automáticas. Estas personas desplazadas de la producción y de los servicios carecerán en el futuro de trabajo, pero percibirán una compensación material de la sociedad (podrá ser una especie de ingreso básico para todo ciudadano, independientemente de que no trabaje, por el que ya están luchando algunos grupos políticos). Este es un problema que entra en el tema de la felicidad humana y, aunque apenas constituye uno de los elementos de esa felicidad, es sumamente complejo y no vamos a analizarlo en detalle. Si hice referencia a esa cuestión fue porque el marxismo la abordó ya el siglo pasado e indicó la manera de resolverla, una manera que sigue gozando de plena actualidad. Lo hizo en la primera etapa de la mecanización y observando las consecuencias de ese proceso sobre la desaparición de muchos puestos de trabajo y de parte de la clase obrera. Realizó en el

III tomo de *El Capital* un análisis importantísimo para valorar el papel del trabajo en la teoría del individuo humano y del tiempo libre. Sonará seguramente chocante su constatación de que la vida humana (en el sentido de «auténticamente humana») empieza *después* del trabajo y *fuera de él,* debe ser entendida en el contexto de las condiciones de trabajo que regían entonces. Pero, independientemente de lo mucho que han mejorado las condiciones de trabajo en comparación con el siglo XIX, la observación de Marx sobre la importancia del tiempo libre para el trabajador y de ese postulado en la lucha por la vida «auténticamente humana» sigue siendo tan actual como entonces. La valoración del desarrollo de la individualidad conseguido en el tiempo libre no equivale a una subestimación del papel que desempeña el trabajo humano. Por el contrario, asegura a ese papel un sentido concreto. Para nosotros, la observación de Marx, que dimana de la teoría marxista del individuo humano, permite entender mejor el sentido de la sustitución del trabajo tradicional por *ocupaciones* en el sentido amplio de la palabra y comprender también mejor las relaciones existentes entre el *Homo Faber* y el *Homo Ludens,* cuestión que adquiere una significación cada vez mayor no solamente en la teoría, sino también en la práctica social que trata de la problemática del individuo humano. En el marxismo esa problemática está ligada de manera orgánica con la teoría y la práctica de la sociedad y de las leyes de su desarrollo.

Nuestro interés, pues, por esta temática es natural y lógico en los marcos del sistema del pensamiento marxista.

LA TEORIA MARXISTA DE LA SOCIEDAD Y SU DESARROLLO

El individuo y la sociedad, con sus elementos, como las clases sociales, son los puntos de partida y la perspectiva que nos ofrece el marxismo con su análisis de la vida social. Y no se trata, evidentemente, de la existencia de un determinado dualismo de dos elementos independientes entre sí e incluso opuestos. Por el contrario, se trata de la unidad en los marcos de la vida social, de todo su conjunto, que tiene como elementos separados para facilitar el análisis del conjunto, porque constituyen en realidad un todo orgánico en el que se entrelazan. No pueden existir ni ser entendidos por separado. Como ya dijimos, el individuo humano existe en el marxismo desde el principio como individuo social (como conjunto de las relaciones sociales, según escribió el propio Marx ya en el año 1846 en sus *Tesis sobre Feuerbach* —la tesis VI— *), lo que significa que existe como producto de la sociedad y no puede ser enfocado fuera de ese contexto. Por otro lado, la sociedad se compone de individuos vinculados de manera específica mediante los más diversos nexos en un todo (que históricamente es variable), es decir, que la sociedad no puede existir y es impensable, de una manera racional, *sin* los individuos que la integran o independiente de ellos. Todo esto suena a tópico, porque es algo totalmente obvio, pero esa trivialidad es aparente. La mayoría de las teorías sobre el individuo humano lo tratan como un ente metafísico aislado de la sociedad (por ejemplo, todas las variedades del personalismo) y, desde ese punto de vista, se diferencian de las concepciones dictadas por el sentido común (y al mismo tiempo por el pensamiento empírico-científico) y plasmado en el marxismo.

En el marxismo —y esto es importante también para entender bien la estructura del razonamiento— es significativa no sólo la existencia de esa relación, sino también cuál de los dos elementos se toma como base en toda la estructura. Esa diferenciación permite realizar distintas lecturas del marxismo y, por consiguiente, permite entender de distinta manera sus intenciones en la investigación y la orientación política de los actos sociales que inspira.

Pues bien, mi interpretación del pensamiento de Marx, que rompe con los tópicos tradicionales, consiste en esa distinta lectura del punto de partida. En definitiva, esa nueva lectura acarrea una reinterpretación también de la orientación práctica del pensamiento de Marx. Yo acepto que se trata de un marxismo distinto de aquel al que nos aconstumbramos, pero estoy convencido de que se trata de una interpretación acorde con la génesis histórica y con la intención original de sus creadores. Además, la nueva interpretación responde a las necesidades de nuestro tiempo. Mi «lectura» del marxismo acarrea consecuencias muy impor-

* Los falsificadores conscientes del marxismo traducen esa tesis —hoy, después de mi polémica sobre este tema que duró dos años en las páginas de *L'Homme et la Société* y durante la cual di todas las pruebas necesarias para demostrar que la traducción «oficial» al ruso, repetida posteriormente en otras lenguas, es errónea, el mantenimiento de ese error no puede ser interpretado más que como una *falsificación* consciente del texto de Marx— no como «hombre», sino como «esencia del hombre». Aquí lo único que puedo hacer es advertir ante la existencia de falsificadores. Las pruebas las di en otro lugar.

tantes para la práctica de los movimientos de izquierda modernos y para su ideología.

Se trata de que, en un primer plano, se plantean los problemas del individuo y, por consiguiente, de sus intereses —cosa que fue omitida por la visión estalinista del socialismo—, sin perder de vista el contexto social y los condicionamientos. No hace falta, pienso yo, subrayar el gran atractivo que esta visión tiene desde el punto de vista de la propagación del marxismo. Al mismo tiempo esta nueva visión implica la necesidad de que el movimiento socialista modifique sus planteamientos y coloque en el centro de su atención los problemas del individuo. Esta es precisamente la razón que indujo a la interpretación estalinista del marxismo y del socialismo a rechazar esa perspectiva y a tratar de eliminarla por todos los medios. Seamos justos: en las condiciones concretas de la Unión Soviética de entonces o de la China de hoy, así como de los países del Tercer Mundo que han sido empujados a un seudosocialismo, esta interpretación del marxismo era y sigue siendo inadmisible por razones objetivas. Pero esto no debilita la justeza de la interpretación. Por el contrario, es un argumento más a favor de la tesis de Marx de que el socialismo no puede ser realizado *ad libitum*. Necesita la existencia de las correspondientes condiciones objetivas y subjetivas.

Una vez establecida de esta manera la relación entre el individuo y la sociedad, tenemos que hacernos, en este ensayo, la pregunta sobre lo que sigue siendo vivo y creativo en los marcos del marxismo también hoy, cuando nos centramos en el segundo elemento de la relación indicada, es decir, en la sociedad (los problemas relacionados con el individuo ya los expusimos).

A mi modo de ver la situación en este asunto es tan sencilla que puede irritar a todos aquellos que condenan a muerte al marxismo: toda la teoría marxista de la sociedad y de su desarrollo conserva hasta ahora su valor científico heurístico, es una teoría viva y siempre innovadora en las ciencias en que es por primera vez aplicada. Afirmo, basándome en los conocimientos que tengo, que es la mejor de las teorías que funcionan en la literatura especializada. Es también la teoría más aceptada y citada por los autores más serios como Max Weber, Karl Mannheim y otros. Estos autores se sienten deudores ideológicos del marxismo y con frecuencia y lealtad lo reconocen *expresis verbis*. Afirmo, igualmente, que desconozco —dejando de lado las explosiones de pasiones negativas, cuyas raíces políticas casi siempre son evidentes— argumentos sustentados sobre bases científicas que hablen en contra del marxismo en esa esfera. Como suele ocurrir en las polémicas, a veces aparece algún adversario político de excepcional ignorancia, pero la argumentación que utilizan no merece ser valorada. La argumentación que se basa formalmente en la ciencia, pero que tiene como soporte real la fe o hace referencia directamente a la religión —o parte de una posición idealista basada en la religión— y no puede ser verificada empíricamente, no puede interesarnos, porque pertenece a una categoría distinta del pensamiento realmente científico. En definitiva, se trata de constatar de manera general que la teoría marxista sobre la sociedad y su desarrollo sigue viva y sigue siendo innovadora en las investigaciones científicas y en la práctica política. En este ensayo, además de enumerar los elementos más importantes de esa teoría, nada más podemos hacer. Hay que recordar que en las discusiones que están relacionadas con alguna especie de «acta de acusación» (sobre la supuesta pérdida de valor por parte de la teoría marxista) el peso de las pruebas, es decir, el *onus probandi,* recae sobre la parte acusadora, como se exige también en el procedimiento penal, y no sobre la parte acusada. Se trata de un procedimiento que, además de estar avalado por las normas jurídicas, también lo está por el sentido común. Y es que no puede permitir la situación en la que una persona tenga que probar, por ejemplo, que no es un camello.

De acuerdo con lo que anuncié me limitaré a enumerar los elementos de la teoría marxista sobre la sociedad que, a mi modo de ver, siguen siendo útiles en las investigaciones de las ciencias sociales (y da igual que el investigador utilice en su trabajo el método marxista o la teoría marxista pensando que hace uso del *sentido común,* sin hacer referencia a las fuentes de su conocimiento) y en la práctica política. Esta «moderación» en los razonamientos relacionados con cuestiones conocidas nos permitirá dedicar más espacio a los asuntos vinculados con los elementos de la teoría marxista que fueron o son negados por el desarrollo de la sociedad o «envejecieron» como resultado de los cambios motivados por ese desarrollo.

En primer lugar, mantienen su vigor plenamente la teoría y el método del materialismo histórico. Claro que no en la versión vulgar propagada por los «celosos», aunque poco preparados, partidarios de esa doctrina a la que le han dado las formas de un primitivo «economicismo». El propio Engels rechazó esa interpretación en sus cartas sobre el materialismo histórico, en las que recalcó la interacción específica existente entre la base y la superestructura y protestó contra el «eco-

nomicismo» extremista de los «celosos». Marx, por su parte, dice con sarcasmo: «Lo único que sé es que no soy marxista». Sin embargo, en sus trabajos históricos (en particular en *El 18 Brumario de Louis Bonaparte)* indicó de manera concreta cómo hay que utilizar el método del materialismo histórico, tomando plenamente en consideración el papel de la superestructura —incluido ese elemento tan delicado que es la tradición— en el funcionamiento de la sociedad. Un historiador competente y, en términos más amplios, un investigador moderno en la esfera de las ciencias sociales no puede prescindir, de una u otra manera, de esa herramienta intelectual, tal y como escribió en el aniversario de la muerte de Marx el conocido historiador francés (no clasificado como marxista ni como partidario de la izquierda) Fernand Braudel. Personalmente, siguiendo muy de cerca la literatura del tema, no he podido encontrar un solo argumento concreto y sustancial que socave el valor científico del materialismo histórico adecuadamente utilizado.

En segundo lugar, lo cual se relaciona directamente con el punto anterior de nuestro razonamiento, entra en juego la teoría de la formación económica de la sociedad. Independientemente de las polémicas existentes sobre la serie de formaciones señalada por Marx, se trata de una teoría valiosa en el trabajo, sobre todo de los historiadores, y, desde ese punto de vista, conserva su valor heurístico. Para mí una cuestión muy importante es la utilidad de esa teoría en relación con la formación socialista de la sociedad, y más aún ahora, cuando se ha reavivado la discusión en torno a la propiedad de los medios de producción en el socialismo (hoy, entre esos medios, destaca la información, que es un medio no material). Reconozco que no estoy en condiciones de responder a esta pregunta. No obstante, independientemente de los cambios que deban ser efectuados en esa teoría, seguirá siendo el punto de partida indispensable para todos los razonamientos relacionados con esa esfera.

En tercer lugar, funciona en ese contexto la teoría de las clases y de la lucha de clases. Cuando recordamos lo que Marx recalcó fuertemente (en la carta a Weydemeyer), que él no fue el autor de esas teorías, sino los historiadores burgueses del período de la Restauración (Thiers, Guizot, Thierry), y que su contribución original consistió en sacar las consecuencias indispensables para postular la dictadura del proletariado (volveremos a esta cuestión en el siguiente apartado de nuestro análisis), resulta tanto más curiosa la concentración de los ataques —por razones políticas— precisamente contra esa teoría, actitud que conduce a algunos a defender la tesis totalmente absurda, desde el punto de vista científico, de que las clases no existen. Ese «radicalismo» puede estar justificado en los políticos que están enfrascados en la lucha social, pero cuando defiende semejante actitud alguien que se considera científico desdice con sus afirmaciones esa condición. No trato de debilitar las críticas relacionadas con la imprecisión de la definición de clase hecha por Marx. Tampoco niego la necesidad de seguir desarrollando los estudios sobre las capas y grupos sociales que ya corre a cargo de la sociología moderna. Lo que quiero es recalcar el hecho —a mi juicio trivial— de que las ciencias sociales y, ante todo, la política no pueden prescindir de la teoría de las clases y de la lucha de clases. Otro problema es la suposición, propia de Marx, de que la lucha de clases era casi el único motor del desarrollo de la sociedad, aunque hay que señalar que en sus trabajos Marx indicó también la importancia de muchos otros elementos, incluida la tradición.

En cuarto lugar, goza de pleno vigor la teoría de Marx sobre el Estado y su doble función social. Muchos investigadores olvidan que Marx y Engels, quienes anunciaron la desaparición del Estado en el socialismo, en tanto que institución que impone la voluntad de una clase, se pronunciaron rotundamente contra el anarquismo y expusieron la idea de una continuidad de las estructuras de la sociedad para asegurar «la dominación sobre los objetos». Se trataría, pues, de una institución administrativa encargada de gestionar los asuntos sociales. Este enfoque crea posibilidades —hoy mucho más amplias que en el pasado— para realizar innovadores estudios teóricos que podrán aportar nuevas soluciones políticas y prácticas. Entre las muchas cuestiones que se relacionan con este tema una de las más importantes es el problema de la función del Estado en el contexto de la polémica sobre la economía de mercado y la planificación de la economía. Igualmente, fundamental es la visión del Estado en el período de transición del trabajo tradicional a las ocupaciones que han de sustituirlo. Se trata de un cambio revolucionario que difícilmente podrá prescindir de la injerencia innovadora del Estado. Se trata de cuestiones insoslayables que podrían ser resueltas mucho mejor si se tienen en cuenta los análisis y las ideas generados ya por el marxismo. Sería absurdo buscar de nuevo esas ideas y repetir esos análisis partiendo de la simple negación del valor del marxismo motivada por animosidades políticas.

En quinto lugar —continuando nuestro razonamiento—, hay que mencionar la teoría de la revolución social, su esencia y la forma en que se manifiesta. La actualidad del tema está confirmada por los cambios revolucionarios que vive toda la civilización humana como consecuencia, en primer término, de la revolución industrial. El fenómeno se manifiesta de distintas formas y genera múltiples perturbaciones relacionadas con las condiciones objetivas y subjetivas a las que está sometida la sociedad que vive esa revolución. Hay que tener muy presente que se trata de un fenómeno generalizado, cuyas consecuencias se intensificarán. Es evidente que, en relación con ello, aumentará la necesidad de los análisis teóricos sobre este asunto. El problema de la revolución social ha interesado a muchas escuelas filosóficas y ha recibido muchos enfoques y soluciones que dependían de los intereses a los que quería servir y que condicionaban las intenciones y tendencias de los pensadores, incluida la aceptación de un determinado sistema de valores. Pero es innegable que no hubo otra escuela que estudiase la cuestión de una manera tan profunda y amplia como el marxismo. Esa realidad generó también un estereotipo que identifica el marxismo con la teoría de la revolución y, para colmo, de la revolución violenta.

No tengo la intención de proclamar la infalibilidad de todas las tesis de esa teoría de Marx, pero sí quiero subrayar que se trata de una teoría viva y actual. Pienso que hoy por hoy es imposible analizar el problema de la revolución sin tener en cuenta el marxismo con todas sus consecuencias prácticas y políticas. Ese es un argumento más que demuestra que la teoría de Marx sobre la revolución sigue *viva*.

En sexto lugar (es evidente que la selección de temas que presento es subjetiva), quiero indicar un elemento del tema anterior, pero a mi modo de ver muy importante: la teoría de la revolución socialista o, mejor dicho, los requisitos que deben cumplirse para que esa revolución pueda llevarse a cabo y tenga éxito.

Se trata de un problema ya viejo con el que, de alguna manera, está ligada toda la historia del marxismo. Hoy este asunto adquiere una significación particular a la luz del terrible fracaso del sistema de los países del socialismo real.

Se trata de un hecho que en su momento fue negado por los defensores «ortodoxos» del marxismo-leninismo: Marx, aún en el siglo XIX, formuló toda una serie de condiciones que limitaban la realización de una revolución socialista. Posteriormente, conocidas ya las experiencias negativas aportadas por la Revolución de Octubre, fue añadido también como requisito indispensable —lo formuló Gramsci— para el éxito de esa revolución la existencia del consenso social. La tesis es muy sencilla: la revolución *socialista* no puede ser realizada *ad libitum* si no se quiere correr el peligro de su fracaso. A la luz de esa tesis *todas* las revoluciones llevadas a cabo hasta ahora como socialistas violaron el marxismo y no pueden responsabilizarlo por sus fracasos. El problema sigue siendo muy actual, porque la reacción, contando con la ignorancia de la opinión pública, trata de desacreditar el marxismo y los ideales del socialismo y de responsabilizarlo por los acontecimientos de los países del socialismo real. Por suerte el movimiento socialista consigue éxitos en Europa occidental y los análisis y la asimilación de las enseñanzas que provienen de los desafortunados intentos de construir el socialismo en Europa oriental ayudarán, eso espero, a devolver al marxismo el papel que se merece en el desarrollo del socialismo del futuro.

Como indiqué al principio, mi intención era señalar algunos elementos de la teoría marxista de la sociedad, conocidos perfectamente por la literatura especialiada, de indiscutible valor científico y de gran significación para la actividad de las fuerzas de izquierda. Se trata de una teoría *viva,* aunque requiera, como pasa con casi todas las teorías científicas, retoques y modificaciones. Esos retoques deben consistir también en la eliminación de las tesis que han sido negadas por la realidad, por el desarrollo de la sociedad y por la ampliación de nuestros conocimientos. En estas cuestiones centraremos nuestra atención en la siguiente parte del análisis, aunque una vez más nos limitaremos al examen de unas pocas tesis que, sin embargo, tienen en mi opinión una importancia singular.

LO QUE HA RESULTADO FALSO O SE HA HECHO CADUCO EN LA TEORIA SOCIAL DEL MARXISMO

A) *Los elementos erróneos de la teoría de Marx*

Nuestra percepción negativa de toda una serie de elementos de la teoría social de Marx se basa, por un lado, en las experiencias que hemos acumulado desde que la teoría fue formulada y en la ampliación de nuestros conocimientos sobre la realidad que nos rodea. Pero no se trata aquí de hacer un retoque de la teoría después de los mu-

chos años que han pasado desde que surgió. Tampoco se trata de eliminar su imprecisión o los elementos erróneos e, incluso, los detalles contradictorios (como ejemplo pueden servir el problema de la definición de la clase o de la función del Estado). Aquí me van a interesar tesis que han sido claramente negadas por el desarrollo histórico de la sociedad. Esto hace necesario corregir las tesis falsas y también las consecuencias que de ellas dimanaban para la actividad práctica.

En primer lugar, hay que plantear el problema de las clases medias: su papel y significación en la sociedad.

De acuerdo con la teoría y las previsiones de Marx, el capitalismo debió conducir a una bipolarización de la sociedad: un proletariado cada vez más numeroso y una clase capitalista cada vez menos numerosa. Marx pensaba que las clases medias estaban condenadas a desaparecer. La realidad es totalmente opuesta. Hoy nos enfrentamos al fenómeno de la existencia de sociedades basadas en las clases medias (principalmente en los países altamente desarrollados). Este fenómeno tiene incidencias económicas muy importantes, pero sobre todo influye de una manera muy fuerte sobre los procesos sociales y la política. Se trata, pues, de una cuestión de importancia singular para los partidarios del socialismo. La tradición del pensamiento socialista habla del socialismo proletario, pero nos dice poco o nada sobre el socialismo en una sociedad de clases medias.

Paralelamente, observamos el proceso de desaparición de la clase obrera y de la modificación del lugar y papel de la clase capitalista. Lo que acabo de decir suele ser chocante incluso para los partidarios antidogmáticos del marxismo: será muy difícil mantener categorías como la plusvalía y la dictadura del proletariado *sin* proletariado. Pero también será muy difícil utilizar la fraseología capitalista del mercado libre *sin* la clase obrera y *sin* la tradicional clase capitalista. No obstante, a la luz del avance de la revolución industrial basada en la automatización y la robotización de la producción y de los servicios, el proceso de desaparición de la clase obera y de la clase capitalista en su modelo actual parece inexorable.

Lamentablemente, este fenómeno suele ser con frecuencia silenciado o negado por los autores que temen las iras de los «grandes de este mundo» de ambos lados de la barricada, que en este asunto coinciden para negar los hechos, aunque sus motivos son muy distintos.

Dejemos, sin embargo, a un lado el polémico problema (fascinante desde el punto de vista teórico y práctico) de la desaparición de las clases que tradicionalmente protagonizaron la vida de la sociedad. Queda, no obstante, el innegable hecho de que las clases medias no solamente no desaparecieron con el desarrollo de la sociedad en los últimos ciento cincuenta años, sino que, por el contrario, aumentaron en ese tiempo su número, siguen creciendo y, al mismo tiempo, enriquecen y diferencian su composición y sus funciones sociales, hasta el punto de que actualmente —y con seguridad más aún en el futuro previsible— nos vemos obligados a analizar ese fenómeno social y las reglas que genera.

Como ya dijimos, se trata de un problema que debe (por diversas razones) interesar a los partidarios del socialismo, es decir, también o ante todo a los partidarios del marxismo: si el socialismo no ha de ser proletario hay que determinar cuáles serán sus fuerzas motrices y qué motivación material tendrán.

Desafortunadamente, en la literatura marxista esta cuestión ha sido obviada. Es posible que los representantes de la doctrina marxista no entiendan la significación del problema e, incluso, que no lo adviertan, aunque —como podemos leer en un magnífico ensayo de José Félix Tezanos sobre este tema («La teoría marxista de las clases», *Sistema,* núm. 29-30, 1979)— Marx sí advirtió el problema en *Teorías de la Plusvalía* (como también el problema de la modificación de la situación social de los trabajadores como consecuencia de una plena automatización de la producción, a la que se refirió en 1859 en los *Grundrisse).* Pero Marx no desarrolló la idea y optó por la teoría de la bipolarización de la sociedad y de la desaparición de las clases medias. Los continuadores de su idea no advirtieron ya el problema. Una excepción son los socialistas españoles (pero no si se consideran marxistas), que, como muchos de sus compañeros, sociólogos de ideas decididamente no marxistas, se ocuparon y se ocupan de esa problemática en relación con el análisis de la estructura de clases de la sociedad española y del dinamismo de su desarrollo (José Félix Tezanos, Salustiano del Campo y otros).

Se trata de un problema actual y abierto no solamente en España. Al mismo tiempo es un problema en el que se ha demostrado la falsedad de una de las principales tesis de la teoría marxista de la sociedad. Eso hay que reconocerlo claramente por el peso práctico y político del problema y por la necesidad de promover la reflexión marxista en esta esfera. Yo afirmo que se trata de algo que debe hacerse para el bien del nuevo movimiento de la izquierda ahora mismo y con miras al futuro, a un período de diez-veinte años, en los

que aumentarán las consecuencias sociales de la revolución industrial. El control y la debida orientación de esas consecuencias requieren que reflexionemos ya sobre ellas. Debemos tener preparados los instrumentos teóricos e ideológicos para ese nuevo período, para poder hacer frente con anticipación a los sucesos que se producirán. Eso es indispensable para poder controlar el proceso o éste escapará a todo dominio, lo cual podría costar muy caro, ya que terminaría con un caos de imprevisible duración.

En segundo lugar, entre las tesis de la teoría social de Marx y Engels desmentidas por el desarrollo social objetivo y por su reflejo teórico en la ciencia se encuentra también, a mi modo de ver, el problema de la economía de mercado y de la economía planificada.

El problema de la economía de mercado es, en estos momentos, el problema económico de mayor actualidad y, en consecuencia, también un problema prioritario social y político para los países socialistas y ex socialistas de Europa central y del Este. Ello se debe tanto a la crisis económica que padecen esos países como a sus consecuencias psicológicas que se dejan sentir en la teoría que hasta hace poco estaba dominada por la concepción de la economía planificada (en el sentido de la planificación central de la vida económica de todo el país). Una reacción ante esas experiencias es la actual «adoración» del «mercado libre». He entrecomillado el término porque se trata de un fenómeno de puro espejismo que no existe en la realidad en ningún confín del mundo, pero que se manifiesta como una «revelación» en las mentes de los representantes del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional. Con el «mercado libre» tratan de salvar a los países endeudados empujándolos, sin embargo, hacia una catástrofe de incalculables consecuencias para el mundo. En todo caso, en los países que son objeto de esa operación (un ejemplo modelo es, a mi modo de ver, mi propia patria, Polonia), tanto los marxistas de ayer, que se estrellaron contra una economía planificada producto de una mala interpretación —que hoy buscan la salvación en un «mercado libre» que no existe—, como los representantes del neoliberalismo, que son partidarios de la aplicación de una visión grotesca de la teoría de Milton Friedmann, parecen creer en los «espíritus». Esto exige que, antes de que critiquemos a Marx por su concepción de la economía planificada como *antídoto* para el caos de la economía de mercado, tratemos de apartarnos de los extremismos del mercado libre; no podemos espantar al Diablo con ayuda de Satanás o de los exorcismos. En la vida económica real esas operaciones son muy peligrosas.

En primer lugar, se trata —ya lo dijimos más arriba— de que el mercado libre, supuesto remedio para todos los aspectos negativos de una economía planificada deficiente, no existe en ninguna parte. Adam Smith pudo creer aún en la existencia de «la mano invisible del mercado», porque en sus tiempos esa mano realmente funcionaba. Hoy la situación es otra, porque aunque el mercado sigue funcionando (aunque no es libre) también funcionan 400-500 corporaciones internacionales (*multinacionales* o *supranacionales*) que se dedican a la *planificación,* en el sentido más estricto de la palabra, y en la práctica *gobiernan el mundo,* al menos en el sentido económico. También funciona el *capital internacional financiero* (solamente los muy iniciados saben cuántas agrupaciones bancarias de ese tipo funcionan hoy en el mundo), que se encuentra en la cumbre de la pirámide. ¿De la pirámide del mercado libre? ¡No, por cierto! Se trata de la pirámide de una economía planificada perfectamente organizada y que tiene el carácter de un monopolio, dejando el «mercado libre» para los pequeños mercaderes allí donde todavía pueden existir.

Actualmente, la planificación es una operación a la que se dedican no solamente las grandes corporaciones, en comparación con las cuales los carteles y los *trusts* del período de *El capital financiero,* de Hilfending (principios del siglo XX), obra en la que Lenin basó sus reflexiones plasmadas en *El imperialismo,* eran auténticos enanos. También planifican sus economías los grandes Estados. Puede servir de ejemplo el Japón, con su imponente capacidad de previsión y de planificación del desarrollo de la microelectrónica. Gracias a ello pudo batir incluso a los Estados Unidos.

Mas aún: hoy, en los países altamente desarrollados, ya no existe el capitalismo de mercado libre tan característico para el siglo XIX y con el que los neoliberales obligan a soñar a los países atrasados (entre los cuales, por distintas razones que rebasan la experiencia de la economía del socialismo real, se encuentran también los países de la Europa del Este). Lo que existe hoy es un capitalismo monopolista y neocolonial. Se trata de un capitalismo nuevo, de un capitalismo de «los ejecutivos», que aparta de la gestión de la economía al capital privado, incluso al más potente, y sustituye a los capitalistas clásicos por la clase de «los ejecutivos». Esto permite formular la hipótesis de que es posible que esa organización de la producción y de los servicios sea el «umbral» de un socialismo alternativo, a lo que se refirió en cierto

momento, con demasiada anticipación, Lenin, al referirse a los carteles y *trusts* de sus tiempos. Pero éste ya es otro problema, aunque muy importante y totalmente nuevo.

Hoy podemos decir una cosa: si alguien propone la ideología neoliberal como solución para la crisis económica de los países del antiguo socialismo real, engaña, al menos de manera objetiva (el aspecto subjetivo no nos interesa). La presentación de los países altamente desarrollados del capitalismo *monopolista* (encabezados por los Estados Unidos) como modelo de la economía de «mercado libre» es una estafa.

En segundo lugar, y ya hablamos de ello varias veces más arriba, es una estafa adicional la afirmación de que esos países del «mercado libre» inexistente propugnan la fórmula de un desarrollo económico espontáneo, dirigido por la «mano invisible» del mercado. Sin embargo, esos países *planifican* de una manera muy escrupulosa y eficaz su desarrollo y aprovechan para ello los métodos más refinados de la previsión de las corrientes del desarrollo y no solamente económico, sino también —quizá en primer término— tecnológico, y dan a la cuestión un tratamiento moderno, es decir, global. Esa planificación es realizada por *todas* las corporaciones grandes en las esferas de la producción y de los servicios. Lo hacen también los Estados más sabios y aprovechan en esa planificación la política fiscal y los pedidos estatales. No hay que olvidar tampoco la injerencia directa en las actividades de las grandes corporaciones y la orientación dada a instituciones y organizaciones que se ocupan de la industria, de la ciencia y de la técnica. Todo esto es algo muy distinto a lo que se proclama en los países del Tercer Mundo y también en los países del Segundo Mundo (los países del socialismo real), que están pasando a ese Tercer Mundo. ¿Para qué se actúa de esa manera? Se trata de una simple manipulación política que trata de encubrir un objetivo muy concreto: desacreditar el socialismo y el marxismo, en tanto que teoría e ideología de esa formación. De paso se busca otro objetivo más: el fortalecimiento del neocolonialismo mediante la destrucción de la economía de los países que caen en la trampa de la ideología del «mercado libre». ¿Es sucio ese juego? Evidentemente, pero, según dicen, la política no acepta las manos limpias. Esta es una verdad muy vieja que a nadie sorprende. Para mí personalmente lo más triste es el papel que desempeñan en todo esto los intelectuales, a veces cargados de fama y de títulos, que son quienes ponen en escena ese juego. Pero eso tampoco es nuevo. Hay quien está dispuesto a hacerlo todo por dinero o para conseguir un buen cargo.

¿Resulta de todo esto que el mercado no desempeña ningún papel en la vida económica de la sociedad? Sí, ¡claro que sí es importante! Pero no es el papel que pretende mostrar el neoliberalismo y la ideología del «mercado libre». En eso consiste precisamente el problema de la teoría de la anarquía del mercado y de la economía planificada de Marx. Marx no valoró suficientemente el papel del mercado y precisamente por eso su teoría sobre la economía planificada ha sido negada por el desarrollo de la realidad, en lo que concierne a su versión clásica. Pero hay que añadir, una vez más, que eso no es la negación de la validez de los postulados sobre la economía planificada. No significa más que una modificación de esa teoría. Sobre esos dos «peros», que recortan las alas de la teoría extremista que analizamos, tendremos que volver en los últimos razonamientos de este punto. Antes tenemos que hacer una aclaración, sin la cual —a mi modo de ver— es imposible entender los meandros de esa teoría de Marx.

Marx formuló su valoración negativa del mercado capitalista y su postulado sobre la creación de una economía planificada porque observaba la sociedad de mediados del siglo XIX y las relaciones económicas que en ella regían. El problema principal que le preocupaba, ante la anarquía en las relaciones del mercado libre, eran las crisis cíclicas de superproducción, que parecía inexorable que eran un clásico ejemplo de la alienación de los productos creados por el hombre. En una de sus cartas, Marx escribió que si el capitalismo aprendiese a superar el problema de las crisis cíclicas no haría falta eliminarlo como formación. Es evidente que Marx consideraba imposible la solución del problema de las crisis y por eso creía que solamente la liquidación de la propiedad privada de los medios de producción y, por consiguiente, también de la producción de mercancías para que funcionasen en el mercado podía ser una solución. Esa fue una de las principales premisas de sus ideas socialistas, generadas por la observación de la realidad de su tiempo. El mercado de entonces no funcionaba únicamente como regulador, sino ante todo como un factor que desequilibraba la producción y las relaciones de la circulación de las mercancías. Desde nuestra perspectiva de hoy vemos que su generalización fue unilateral. El mercado dispone de otras funciones reguladoras que no podemos negar. Además, el capitalismo ha aprendido a superar la crisis de superproducción (Keynes), aunque de ello no se

desprenda que sigamos teniendo muchas otras razones para combatirlo.

No obstante, el problema del mercado sigue ahí y más aún cuando sabemos que el menosprecio de sus funciones condujo a una crisis económica más que palpable en los países del socialismo real. De ahí el surgimiento —ya lo dijimos— de una nueva fe en el «mercado» en tanto que remedio para todos los males, también entre aquellos que en nombre del marxismo antes negaban la importancia de sus funciones.

Así pues, al constatar la falsedad de la valoración exclusivamente negativa del mercado dada por Marx (y su tendencia a liquidar totalmente el mercado), tenemos que reparar ese error y devolver el «honor» al mercado, pero solamente en la dimensión que se merece. ¿De qué dimensión se trata? Esta es la pregunta a la que debemos dar una respuesta. Con seguridad no deberemos rehabilitar la idea de la «mano invisible» que sirvió de guía a Adam Smith, porque nuestro mundo económico es totalmente distinto (y ya lo señalamos más arriba). En la «mano invisible» pueden creer hoy solamente los partidarios «poseídos» del neoliberalismo y, en particular, los ex marxistas que se arrepienten de lo que antes decían, o los ignorantes. Tampoco podremos hacer esa «rehabilitación» negando los postulados de la economía planificada. Ese razonamiento tiene sus raíces en el error lógico *non sequitur:* del hecho de que Marx no valorase debidamente (¿en qué medida? —ésa es otra pregunta—) el papel del mercado no se desprende la negación del postulado de la utilización de la economía planificada (¿en qué medida? —ésa es otra pregunta que está relacionada de manera orgánica con la anterior—). La negación de ese postulado es tanto más absurda por cuanto —como ya lo constatamos más arriba— esa economía planificada es hoy una *realidad,* y nada menos que en los países capitalistas. ¿Cómo hay que resolver este problema?

A mi modo de ver (pero hago la reserva de que solamente pretendo plantear el problema, sin tratar de conseguir su solución), el postulado de Marx sobre la economía planificada sigue en pie, y en las circunstancias actuales de una globalización de las relaciones económicas que rebasan las fronteras, incluso, de los países más grandes, y de un desarrollo excepcional de las posibilidades tecnológicas de control de ese caos aparente, mediante la debida programación de ordenadores «inteligentes» (de la quinta generación y posteriores), dotados de la correspondiente información, parece más real que nunca e, incluso, indispensable. Oskar Lange, uno de los economistas más destacados de nuestro siglo, escribió sobre este tema antes de su prematura muerte que el asunto depende únicamente del correspondiente desarrollo de la técnica (hoy ya nos encontramos en la etapa que el previó). Aquellos que ponen peros a este razonamiento y que señalan la extraordinaria complicación del sistema de la economía de mercado son unos auténticos laicos en lo que a las posibilidades de la técnica concierne. Si hoy podemos prever y dirigir el movimiento de los cohetes en el cosmos, la dinámica de la meteorología e, incluso, el movimiento de los valores en las bolsas (cuestión que hasta ahora es considerada por los círculos matemáticos como algo imposible de prever, aunque ya ha sido resuelta y la solución está mantenida en el secreto por los círculos interesados), no parece irreal la solución planificada de los problemas económicos de la sociedad.

¿Qué falta harán las funciones reguladoras del mercado? ¿Qué falta harán los factores espontáneos que nivelan los errores cometidos por el hombre, aunque a veces esa rectificación destruya a las personas? En primer lugar, mientras falten los correspondientes técnicos (ante todo en la esfera de las comunicaciones ampliamente concebida) los reguladores del mercado serán necesarios, porque no será posible orientar de manera perfecta el funcionamiento de las fuerzas económicas. En segundo lugar, esos reguladores serán útiles también para llenar las lagunas dejadas —es imposible cubrirlas todas— por la planificación de las líneas principales del desarrollo de la economía. Los detalles del funcionamiento de la economía tienen que ser regulados por el mercado; por ejemplo, el movimiento de los precios que determina la eficacia de las inversiones, etc.

¿Cómo han de ser las relaciones entre los planes económicos y las fuerzas que actúan en el mercado? Ese es un problema que deberán resolver los especialistas sin perder de vista, entre otras cosas, las experiencias de la crisis económica de los países del socialismo real y también el éxito conseguido en la planificación por las *multinacionales*. No hay una respuesta concreta a este problema, pero ya es algo que lo advirtamos con más claridad. También entendemos mejor lo que hay de justo y lo que hay de falso en la teoría de Marx.

En tercer lugar, pienso que ha sido desmentida por el desarrollo social la tesis de Marx sobre la religión, «opio para el pueblo», y las actitudes de ateísmo combativo que de esa tesis se desprenden.

Esa posición de Marx se originó de la continuación de las tradiciones filosóficas del Siglo de las Luces, del traslado de la problemática filosófica

de la lucha del materialismo contra el espiritualismo a la esfera política de la vida social y, por último, de la generalización del papel que desempeñaba la Iglesia en su tiempo en la lucha de clases a toda la esfera de la vida religiosa y de la fe.

Empecemos por ese último punto, que, por cierto, pone en entredicho la afirmación de que nos encontramos ante un error teórico y parece indicar más bien que se trata de una tesis de la teoría de Marx que ha «envejecido» como consecuencia del cambio sufrido por las condiciones históricas que determinaron la actitud de Marx. No cabe la menor duda de que el papel de entonces de la Iglesia era, desde el punto de vista social, reaccionario, lo que influyó, evidentemente, sobre las opiniones acerca de la religión. Si añadimos a esto la influencia de las tradiciones del Siglo de las Luces y la posición filosófica que obligaba al materialista a ver en la religión (una gran influencia ejercieron en este sentido filósofos como Ludwig Feuerbach) un ejemplo clásico de la alienación, entendemos mejor no sólo la posición filosófica atea de Marx, sino también su actitud decididamente negativa ante la religión, en tanto que ideología social.

Se trata de una limitación muy compleja de todos los aspectos del problema que, a mi juicio, debería ser objeto de un análisis especial. En todo este esbozo hicimos uso, en relación con los problemas filosóficos, de una maniobra de específico *epoche,* de acuerdo con la escuela de Husserl, es decir, «suspendimos» las reflexiones correspondientes, porque no eran esas reflexiones las que aquí más nos interesaban, y, para colmo, de haberlas llevado adelante, habríamos roto todos los límites de este ensayo que ya es demasiado largo. Por eso diré solamente sobre el tema, y para evitar confusiones, que como filósofo apoyo el ateísmo filosófico de Marx y no considero que haya sido negado por la vida, ya que ninguno de los problemas relacionados con la cosmovisión *philosophia eaeternis* no puede ser confirmado ni negado por el razonamiento empírico. Se trata de la elección de un determinado sistema de valores que rebasa los marcos de nuestras actuales reflexiones.

¿En qué consiste, entonces, la falsedad de la teoría de Marx sobre la religión, sintetizada por la definición «opio para el pueblo»? El error consiste en su contenido social y político. En primer lugar, las opiniones religiosas no pueden ser reducidas exclusivamente a sus aspectos filosóficos. Esas opiniones tienen también un determinado aspecto emocional y también —con la debida interpretación— un valor social que desempeña un gran papel, incluso revolucionario (por ejemplo, el cristianismo primitivo, las guerras campesinas de la Edad Media que se disfrazaron de religiosas y la Teología de la Liberación en nuestro tiempo). En segundo lugar, y esto dimana directamente de lo que dijimos más arriba, la falta de aceptación filosófica para las tesis religiosas impide analizar su carácter social reaccionario. Este razonamiento está afectado por el error lógico denominado *non sequitur.*

Y ése es el gran error del marxismo al calificar la religión como «opio para el pueblo». El mantenimiento de esa tesis hoy en día, cuando la religión funciona también como fuente de motivación para gestas revolucionarias, sería un error muy grave. Sería, sobre todo, un error político. Al explicar, pues, la génesis histórico-social de los correspondientes errores de Marx —independientemente de que nos solidaricemos con su posición filosófica y con su ateísmo— hay que exponer la falsedad de los componentes de carácter social y político de su tesis. *Amicus Plato sed magis amica veritas.*

* * *

Yo opino que deben ser consideradas erróneas y negadas por el desarrollo histórico —haciendo las reservas indicadas más arriba— tres tesis de Marx: el papel de las clases medias, el papel del mercado y de la actividad planificada de la sociedad en la esfera del desarrollo económico y la valoración de las opiniones religiosas desde el punto de vista social y político.

Sé que esta limitación de la crítica a tres aspectos puede parecer un intento de «justificar» el marxismo, de limpiar artificialmente su hipoteca, mientras que la opinión pública identifica al marxismo con todos los pecados de la bancarrota del socialismo real, con todos los pecados de la ideología del marxismo-leninismo, que sirvió de base a ese sistema. En primer lugar, hay que decir que entran en juego muchísimas cuestiones relacionadas con la concepción del Estado, con la democracia, con la libertad del individuo, etc. El problema consiste en que se culpa al marxismo de toda una serie de pecados que no son suyos. Esas acusaciones tienen sus fuentes en la ignorancia. El blanco correcto de las críticas debe ser el marxismo-leninismo. Esta corriente nació, por supuesto, del marxismo, pero como una *deformación.* Eso lo sabían perfectamente los grandes del Olimpo marxista internacional, como Karl Kautsky, Rosa Luxemburgo, Georgi Plejanov y otros. Dieron agudas pruebas de ello a principios de nuestro siglo. Se trata de algo muy difícil de explicar a la opinión pública después de setenta años de triun-

falismo en el movimiento comunista que está arruinado. Sin embargo, hay que decirlo con claridad y en voz muy alta: la cuestión del marxismo debe ser tratada juntamente con el rechazo de las deformaciones del marxismo-leninismo (también en la teoría, pero en primer lugar en la práctica conocida en la Unión Soviética y en el movimiento comunista internacional). Solamente una *katharsis* puede salvar todo lo que sigue vivo en el marxismo, en su teoría y en su ideología, en una época revolucionaria como la que vivimos en nuestra civilización. Se trata de una cura de choque, pero indispensable para el bien del marxismo y de ese movimiento que calificamos de «Nueva Izquierda». Ese movimiento abarca también al movimiento obrero, aunque es mucho más amplio.

B) *Los elementos anticuados en la teoría de Marx*

Hablamos hasta ahora de lo que sigue vivo en la teoría de Marx y de lo que ha muerto (porque resultó falso), pero no podemos olvidar aquello que de manera natural «envejece» en toda teoría, como resultado de los cambios que se producen en la realidad social y también de la ampliación de nuestros conocimientos: la revolución tecnológica, los cambios que provocará en el trabajo del futuro, los cambios que todo esto motivará en la estructura clasista de la sociedad, etc. Este es un proceso normal y afecta a todas las teorías científicas (con la excepción de las matemáticas y de sus derivados). Ese proceso no es un argumento en contra del marxismo. Por el contrario, es una confirmación de su valor científico, porque si las tesis del marxismo resultasen verdades absolutas y eternas habría que clasificarlo como religión y no como ciencia.

¿A qué tesis del marxismo me refiero?

Enumeraré —sin entrar en detalles— algunos grupos de cuestiones que se encuentran en proceso de maduración como resultado de la revolución industrial en marcha. Es muy interesante que Marx supiese prever toda una serie de fenómenos relacionados con el actual proceso. Eso demuestra cuán potente era su imaginación creativa (por ejemplo, la automatización total de la producción, la modificación del lugar y papel de la clase obrera en el proceso de producción, la transformación de la ciencia en un medio de producción, etc.). Sin embargo, Marx —y esto es lógico— construyó sus teorías partiendo de la realidad social que conocía y, por consiguiente, también con las necesidades y leyes de aquella realidad.

En primer lugar, entra en juego el grupo de cuestiones sociales —de singular procedencia— que se relacionan con el proceso de la automatización y de la robotización de la producción y de los servicios. ¿Qué debe ser modificado (en tanto que proceso) en las tesis de la teoría clásica de Marx?

a) Ante todo cambia la base de su teoría económica que él asimiló de la escuela clásica de la economía inglesa (Adam Smith y David Ricardo), es decir, la teoría de la plusvalía, en tanto que exponente e índice de la explotación del obrero por el capital. A medida que vaya desapareciendo el trabajo en su sentido tradicional y de que sea sustituido por las ocupaciones (por un trabajo de sentido más amplio), las dos concepciones más arriba indicadas de la teoría de Marx también irán perdiendo actualidad. Es evidente que seguirá existiendo el *producto añadido,* pero eso es algo distinto que la *plusvalía.* De esa manera se diluirá en el pasado toda la construcción y el razonamiento de *El Capital,* que, como libro que prestó grandes servicios a la teoría y a la práctica, pasará a la estantería de obras históricas. Este es un gran problema que debería ser estudiado por todos los marxistas, pero no es una tragedia, sino el resultado de ese fenómeno natural que es el envejecimiento de las teorías científicas.

b) El segundo gran pilar de la teoría de Marx (económico, social y político), que también se envejecerá de la misma manera (reitero que estoy hablando de un proceso y no de un resultado ya palpable), es la existencia y el papel de la clase obrera que hoy está llamada a desaparecer a un ritmo acelerado como consecuencia de la revolución industrial. Se habla del paro estructural, aunque también se suele silenciar esta cuestión por distintas razones motivadas por intereses frecuentemente convergentes de los protagonistas que están a los dos lados de la barricada. Pero esto no refleja toda la profundidad del problema de la *desaparición* de la clase obrera y de las consecuencias no sólo sociales, sino también políticas del cambio de la estructura clasista de la sociedad moderna. Anticipándonos a lo que expondremos en el siguiente punto de nuestro razonamiento indicaremos un ejemplo concreto de esas consecuencias: podemos discutir de la manera más diversa sobre la originalidad, la autenticidad y los contenidos de la teoría de Marx sobre la dictadura del proletariado, pero lo que es evidente es que sin proletariado todo el problema desaparece.

En segundo lugar, debemos indicar el grupo de cuestiones relacionadas con la problemática del

Estado y de la democracia. En este sentido las tesis de Marx también han envejecido y deben ser remodeladas en nuestro tiempo.

Se trata, sin embargo, de un asunto distinto al que abordamos más arriba. La teoría económica de Marx estaba muy bien definida y por eso fácilmente podíamos indicar los aspectos de esa teoría que han envejecido y por qué. En las cuestiones que vamos a tratar ahora no existe esa claridad. Marx y Engels dijeron sobre este tema cosas distintas y en distintos momentos de su creación. No desarrollaron la cuestión de manera positiva y si se refirieron a ella lo hicieron en las polémicas. Por eso nos encontramos en una situación semejante a la que ofrece la Sagrada Escritura: el que busca, encuentra. Aunque corro el riesgo de que al basarme en unas fuentes alguien saque a relucir otras. Quiero hacer unas cuantas observaciones sin olvidar que en este análisis trato solamente de ilustrar una idea general según la cual el marxismo debe ser enfocado como una teoría viva que envejece como consecuencia del envejecimiento de algunas de sus tesis y que, por consiguiente, debe ser constantemente actualizado:

a) Marx y Engels, continuando la idea del socialismo utópico, veían el socialismo como régimen en el que el Estado debía desaparecer (Lenin creía en ello ciegamente, pero aunque proclamaba esa concepción hacía en la práctica todo lo contrario). A la luz de todas las experiencias conocidas y partiendo del sentido común podemos considerar que la hipótesis sobre la desaparición del Estado es una utopía. Por suerte para el marxismo existieron los anarquistas, quienes fueron combatidos por los clásicos del marxismo. Así pudimos enterarnos, por boca de Engels, que el Estado, en su sentido de institución que impone su voluntad por la fuerza y que garantiza la dominación de una clase, desaparecería. Pero, por otro lado, con su función de «gestor de las cosas», es decir, de organizador y administrador de la vida social, seguiría existiendo. Una breve reflexión es suficiente para comprender que, en las condiciones actuales, ese desarrollo de las funciones del Estado significaría, lejos de su desaparición, un gran fortalecimiento de su papel.

En este caso es difícil hablar del envejecimiento del marxismo, pero es indispensable eliminar de él los defectos que surgieron en su período de «infancia». Las tesis que aquí calificamos de «defectos» tienen que ser abandonadas. Ese es el caso de la tesis sobre la desaparición del Estado. En las condiciones actuales —en cada sociedad distintas y determinadas también por la historia— se impone la conclusión de que el Estado, sin una democracia amplia y *real,* tiende hacia el agigantamiento de sus estructuras. Utilizando el lenguaje de Marx debemos decir que el Estado se aliena y que esa tendencia puede ser contrarrestada solamente por el desarrollo de la democracia.

b) Y aquí topamos con la segunda cuestión de gran importancia que debemos tener en cuenta, aunque sólo sea como ilustración. En la teoría de Marx y de Engels podemos encontrar distintas ideas sobre esta cuestión que constituyen el punto de partida para diferentes ópticas.

Marx, en su famosa carta a Weydemayer, constata que no fue él el autor de la teoría de las clases, sino los historiadores burgueses franceses del período de la Restauración, pero recalca su contribución a la teoría sobre la dictadura del proletariado. Lenin continuó la idea generando su —trágica en las consecuencias— teoría (y práctica) al respecto. Pero Lenin no hace sus deducciones partiendo del texto auténtico (en el sentido jurídico de la palabra) del comentario de Engels sobre la teoría de la dictadura del proletariado y no confirma la idea de que esa dictadura se manifiesta en un régimen parlamentario, republicano y democrático. No quiero emprender aquí una polémica sobre la teoría de la dictadura del proletariado y sobre su originalidad marxiana (y menos aún cuando, siendo como soy partidario de la tesis de que el proletariado desaparecerá, considero que todo el problema en la práctica será liquidado). Lo único que quiero conseguir es que, sin olvidar las trágicas experiencias históricas, pensemos con nuestras propias cabezas y saquemos del marxismo todo lo que sigue *vivo hoy en día.* Se trata de que el socialismo no puede existir sin democracia y, más concretamente, sin una democracia real y no solamente declarada en afirmaciones sin fundamento.

Podríamos continuar este análisis buscando otros aspectos del problema, pero me parece innecesario. Se trata únicamente de demostrar que el marxismo, al igual que todas las concepciones relacionadas con la vida social, tiene que ser periódicamente —constantemente— actualizado. Algunas de sus tesis, envejecidas por la realidad cambiante, tienen que ser eliminadas, mientras que otras deben ser complementadas y transformadas. Si no se es dogmático, si no se trata el marxismo como una religión —ésa es la peor de las actitudes frente al marxismo, porque lo debilitan—, hay que renovarlo para dar mayor vigor a todo cuanto sigue teniendo de creativo y vivo.

No obstante, habría que establecer si ese cuerpo «vivo» del marxismo realmente existe. Yo he tratado de demostrar que sí, que efectivamente existe y que debemos diferenciar cabalmente el marxismo del marxismo-leninismo. Pienso que la asimilación de estas verdades es muy importante para el desarrollo de la Nueva Izquierda, que, sacando sus fuerzas de la nueva revolución industrial y de sus consecuencias sociales, no puede funcionar sin una teoría, sin ideología. Tampoco debe renunciar a las armas que pone a su disposición la tradición, a las armas que ofrece el marxismo.

LOS MOVIMIENTOS SOCIALISTAS Y LA JUSTICIA SOCIAL

Agnes Heller

I

La justicia social es una forma moderna de justicia. Se pueden reivindicar cosas referidas a la justicia social si se reconoce que cada miembro de una sociedad en particular tiene derecho a hacer algunas reivindicaciones por el hecho de serlo, aun cuando la naturaleza de las reivindicaciones siga siendo oscura y controvertida. Esto puede suceder si se dan cuatro condiciones interrelacionadas. En primer lugar, el contexto de la discusión debe ser «la sociedad» (en singular) y no las «sociedades» (en plural); en segundo lugar, la «singularidad» de la sociedad tiene que deberse al hecho de que la autoridad del gobierno y la jurisdicción del sistema legal no experimenten ningún cambio, que sigan siendo las mismas; en tercer lugar, las reivindicaciones planteadas en esta sociedad deben ser de diferente clase, pero la diferencia no puede ser plenamente abarcada por las leyes ni plenamente establecida por las instituciones políticas; en cuarto lugar, los reivindicadores deben ser capaces de defender sus propias reivindicaciones. Las condiciones mínimas previas de la controversia justicia/injusticia social son la diferenciación entre estado y sociedad y la abolición de la falta de libertad institucionalizada (como la esclavitud y la servidumbre). Sus condiciones previas máximas son unas instituciones estables liberales-democráticas y una ciudadanía que las confirme de manera constante y continua. El camino que ha conducido desde las condiciones mínimas a otras mejores, y finalmente a la aceptación de una concepción ideal de las condiciones máximas, fue largo y abrupto. En el siglo XIX había serias dudas sobre la viabilidad de este camino. Hubo que afrontar muchos contratiempos, e incluso más que contratiempos.

Aunque la justicia social es un tipo relativamente nuevo de justicia, lo que reivindica, por encima de todo, es una (más) justa distribución. Esta es la razón por la que podemos hablar de ella dentro del marco (más amplio) de la justicia distributiva. Pero la justicia distributiva de viejo cuño, tal como la elaboró Aristóteles, comprendía la distribución de todo tipo de bienes; la propiedad y las riquezas, pero también la posición y los honores. Se suponía que la propiedad y la riqueza eran «debidas» a la misma clase de personas a quienes les eran debidos los honores y la posición, aunque no según los mismos criterios. En Grecia o Roma, el hambre como resultado de la pobreza no se consideraba algo anómalo, a menos que las víctimas perteneciesen a las buenas familias antiguas, o que la hambruna fuera causada por un desastre natural y/o por la guerra. El primero en expresar el pensamiento de que todos necesitan tener, por lo menos, las condiciones mínimas para sobrevivir fue el profeta Amos.

Proteger a las personas del hambre o de la pobreza extrema se convirtió en una cuestión moral, no porque dicha protección les fuera debida

—le era debida a Dios, al Creador de todos nosotros—. Hasta la Edad Moderna, el hambre, la enfermedad, la falta de un techo bajo el que cobijarse eran cuestiones que quedaban en manos de la caridad.

Las personas a menudo rechazaban por injustas las reglas y normas predominantes de distribución, sobre todo porque sentían que no disfrutaban de la misma libertad ni de las mismas oportunidades en la vida que los demás. Debido a las presiones, al ejercicio de la fuerza y de la violencia, se habían desbaratado muchas reglas del juego. Generalmente, la razón estaba del lado de la fuerza, aunque también podía llegarse a un acuerdo. La moderna justicia social sigue los pasos de estas antiguas controversias relacionadas con las oportunidades en la vida, si bien con una diferencia que no deja de ser importante. Mientras que en todos los casos antiguos se discutía una norma o una regla única (por ejemplo, la regla de los impuestos), y una vez que esta norma se había modificado, una vez establecidas otras nuevas, la controversia acababa para siempre, en el caso moderno, siempre que algo se logra, se impone un procedimiento, y lo que permanece no es sólo el resultado, sino también el procedimiento. En última instancia, sólo puede afirmarse la existencia de una justicia social propiamente dicha si las instituciones de debate de la justicia social son establecidas, perfeccionadas y enriquecidas independientemente de la finalidad concreta a la que sirven. Por ejemplo, la huelga es un procedimiento para reivindicar una mayor justicia social en cuanto a la redistribución de la renta. Los sindicatos son las instituciones que deciden si la justicia distributiva requiere o no la puesta en marcha de este procedimiento en un momento determinado.

* * *

Existe una discrepancia entre la estructura básica del moderno pacto social y la forma óptima de su reproducción. Por discrepancia entiendo que el pacto moderno puede estar plenamente implantado sin asegurar, al mismo tiempo, el nivel óptimo de su reproducción. El moderno pacto social es más estable que el premoderno. Y más de un factor contingente contribuye a su viabilidad. Se trata de un pacto sensible a las decisiones. Además, también es sensible a las posturas. Comparte este último rasgo con el pacto premoderno, pero comparada con la sensibilidad respecto de las decisiones, la sensibilidad a las posturas puede convertirse en una fuerza incluso más desestabilizadora. Es sumamente importante, para la mera supervivencia de la modernidad, lograr una forma de reproducción cercana a lo óptimo y mantenerla en ese nivel.

El nuevo pacto social se basa en relaciones de reciprocidad simétrica, mientras que el antiguo se basaba en relaciones de reciprocidad asimétrica. En el caso de reciprocidad asimétrica, los hombres y las mujeres son arrojados por su nacimiento en el seno de una clase social, de una categoría, de un estamento o de una casta. Allí ya encuentran preparado su destino. La jerarquía se establece en la cuna, en el ámbito de la vida diaria. Los hombres y las mujeres van a realizar sus funciones sociales de acuerdo con el lugar que hayan ocupado desde el momento de su nacimiento. Es evidente por qué este pacto no es sensible a las decisiones. Ninguna decisión aislada (ni siquiera series de decisiones) afecta a la vida diaria y a la estructura jerárquica de las clases —se las considera como «orgánicas»—. Sin embargo, es igualmente evidente por qué este pacto es «sensible a las posturas». El todo se mantiene cohesionado por la aceptación de las posturas de mandato y obediencia. En el momento en que se plantean las cuestiones relativas a la legitimidad no de una u otra relación concreta de mandato y obediencia, sino de la relación, independiente de la acción, de orden y obediencia en general, la duda sobre la legitimidad del pacto social se extiende y el acuerdo empieza a tambalearse. Esta es la razón por la cual los sofistas se volvieron tan peligrosos a los ojos de Platón y por la cual Nietzsche detectó la principal fuerza desestabilizadora en el igualitarismo oculto de la ética judeocristiana. Cuando la gente empezó a creer que todos los hombres nacen libres, la muerte del antiguo régimen fue anunciada. Fue desmontado pieza a pieza. El nuevo pacto, nacido al mismo tiempo que se desmontaba el antiguo, se basa en la afirmación evidente en sí misma de que todos los hombres (y mujeres) nacen libres. Por lo que respecta al pacto social, eso significa que las personas ya no nacen en el seno de categorías sociales y castas, sino que nacen con un haz de posibilidades abiertas. Sólo dentro de las instituciones pueden jerarquizarse o, como lo señaló Rousseau, encadenarse. Como resultado, su posición dentro de la jerarquía social dependerá de la función que les toca en la división del trabajo. En realidad, son las instituciones las que determinan hasta qué punto las personas nacen libres y en qué medida se les pondrán cadenas o cuáles habrán de ser éstas. Es por esta razón que las sociedades modernas son sensibles a las decisiones. Las decisiones humanas, especialmente las decisiones políticas, pueden cambiar y

transformar las instituciones de una manera mucho más fácil que la vida diaria en su conjunto. Por ejemplo, un partido totalitario, o un líder de este partido, puede abolir en un plazo de unos cuantos años, o incluso en menos tiempo, la independencia de todas las instituciones que existían antes de que gobernara ese único partido, e introducir el elemento de la inestabilidad total dentro del pacto moderno. La rigidez externa de un régimen de este tipo es la manifestación de su inestabilidad.

Volvamos a la cuestión de la sensibilidad hacia las actitudes. Tal como antes mencioné, tanto el pacto premoderno como el moderno son sensibles a las actitudes. Pero se necesita una actitud totalmente diferente para su respectiva estabilización. El pacto premoderno se desestabiliza cuando las normas y las reglas son cuestionadas y rebatidas constantemente, mientras que la misma actitud es el elemento nutricio y vital de la modernidad. La modernidad debe institucionalizar la justicia dinámica para sobrevivir. Necesita instituciones permanentes, así como procedimientos permanentes para poner en tela de juicio la justicia. Y puesto que «todos nacen libres» y todos están también estratificados y jerarquizados por las instituciones (por lo general por más de una), se necesita la posibilidad de respuesta libre tanto personal como colectiva (grupal). El pacto moderno se corrige espontáneamente, pero no por propia iniciativa. Necesita la actitud que promueve la autocorrección por negación. Hay dos actitudes diferentes de este tipo. Una tiene que ver con la trascendencia de los límites o fronteras individuales (personales) tales como la ambición, la competitividad o el perfeccionismo; la otra se relaciona con la trascendencia de los límites o fronteras colectivos, tales como la solidaridad. Llevó tiempo darse cuenta de que ambas actitudes son necesarias al mismo tiempo, para establecer las condiciones óptimas para la reproducción del moderno pacto social. Si falta cualquiera de estas dos actitudes, el moderno pacto social empieza a tambalearse. Si faltan las dos, como sucedió en los regímenes totalitarios de tipo soviético, es inevitable que el caos llegue tarde o temprano después de haber sido contenido durante largo tiempo por un uso perpetuo de la fuerza.

En la primera mitad del siglo XIX, las cosas tenían un aspecto bastante sombrío. El moderno pacto social ya había reconstruido estructuralmente al antiguo, pero no culturalmente. Y en la esfera de la política, la transformación todavía no se ha terminado. La conducta competitiva, el «espíritu del capitalismo», fue la principal fuerza motivadora del impulso de la modernidad. Las clases sociales ocuparon los espacios, dejados libres en parte, de los antiguos estamentos. Sólo fueron dejados libres en parte por las clases socioeconómicas, ya que estas formaciones, tal como las describieron correctamente los eruditos del siglo XIX, Marx entre ellos, conservaban algunos rasgos básicos del antiguo pacto social que transmitieron a la nueva era. Dado que dentro del moderno pacto, en la red de las relaciones de reciprocidad simétrica, se supone que todos nacen libres con un haz de posibilidades abiertas e indeterminadas, la idea de que a todos les son debidas oportunidades justas e iguales es parte integrante de él. En el primer período de la modernidad esta idea siguió siendo algo marginal. Allí donde el derecho a voto está aún cualificado por la propiedad, por el nivel de renta, o incluso por el hecho de saber leer y escribir, la idea de la igualdad de oportunidades no existe. Y no existe en un doble sentido: primero, porque la igualdad política se corresponde con la igualdad de oportunidades y, segundo, porque la igualdad política es la primera condición previa para que los que se sienten tratados injustamente reivindiquen su derecho a unas oportunidades justas e iguales en la vida. Es cierto que las personas que tienen derechos políticos pueden hablar por los demás; sin embargo, el sustitucionismo, además de ser políticamente paternalista y problemático, a la larga no mantiene la marcha de la modernidad. Sólo cuando las personas aprenden a proclamar sus propias reivindicaciones de justicia política y social, adoptan las actitudes necesarias para la autorreproducción de la vida moderna.

En los comienzos de la modernidad no existía la igualdad política. Había muy pocos canales legítimos para cuestionar la justicia social y para oponerse a la injusticia. Como no existía ni siquiera la idea de la igualdad de oportunidades, se daba por sentado que los pobres, los oprimidos, los trabajadores industriales y los agricultores seguirían siempre encadenados a sus mal pagadas o detestadas funciones, y que sus hijos y nietos seguirían haciendo exactamente lo mismo. Las nuevas clases socioeconómicas (la capitalista y la clase trabajadora) estratificaban a sus miembros del mismo modo que los estamentos o las castas lo habían hecho antes. Transmitieron el esquema premoderno de la reciprocidad asimétrica al esquema moderno, sin transmitir también sus propias pautas de solidaridad y de caridad. Culturalmente, esto significó la conservación de la conducta propia del Estado en la relación de clases que en ningún sitio fue más explícita que en la cuna del ca-

pitalismo clásico, Gran Bretaña. En Norteamérica, en cambio, puesto que el pacto moderno no tuvo que soportar el lastre del antiguo, las clases configuradas como estamentos existían sólo marginalmente. Disraelí señaló que Gran Bretaña era una nación dentro de la cual existían dos naciones totalmente separadas —ni siquiera podían hablar la una con la otra.

El Nuevo Mundo se consideró moderno, pero no dejó de percibir sus conflictos fundamentales a la luz de los antiguos. Era obvio que la industria manufacturera era algo totalmente nuevo y que el desarrollo de la producción barrería con todas las formas de vida tradicionales. Pero por lo que al tratamiento y a la resolución del conflicto se refiere, nada nuevo apareció hasta ahora. Ante la acumulación de la riqueza, por una parte, y el aumento de la pobreza y del desempleo, por la otra, ante el surgimiento de las «clases peligrosas», el aumento de la violencia y muchas cosas más, parecía como si por todos lados se cerniera la amenaza de una guerra de clases. Algunos la temían y trataban de ponerle coto desplegando más y más fuerzas contra las clases bajas, mientras que otros esperaban ansiosos la hora de la verdad y trataban de desencadenar más violencia contra los ricos y poderosos. La antigua Roma era y siguió siendo el modelo político durante largo tiempo. Realmente, en los dos últimos siglos de la república de Roma, el capitalismo había alcanzado un real desarrollo y los libros de historia enseñan que en él tuvieron su origen muchas calamidades políticas. Los conflictos de clase habían traído aparejada la guerra civil, el gobierno de las masas y el de los demagogos, así como el cesarismo y la dictadura de la oligarquía. Marx criticaba a los jacobinos por haber desfilado vestidos de romanos en vez de descubrir su modernidad. Pero también él aceptó el programa político y el lema de la dictadura del proletariado que no era sino otro antiguo disfraz romano transmitido erróneamente a la nueva era y que hizo grandes estragos en su posterior carrera.

¿Acaso fue ésta una cuestión de «falsa conciencia»? Puede que lo fuera, porque la analogía fue creída a pies juntillas; pero también puede que no lo fuera. Haciendo unas consideraciones retrospectivas, no podemos asegurar que no habrían estallado devastadoras guerras de clase en el siglo XIX y en el siglo XX con el resultado de la estabilización de una especie de «cesarismo» imperial; después de todo, no estuvimos muy lejos de semejante resultado final. Con todo, el fondo de la cuestión es que si los conflictos sociales se resuelven mediante guerras de clase (por la fuerza y la violencia) o son eliminados por dictaduras (totalitarias), la modernidad no puede sobrevivir. Realmente, la irrupción de la modernidad también se vio obstaculizada en Roma, y nuestra propia cultura podría haber sido el siguiente intento fallido.

Pero esta vez la modernidad no se vio coartada, y hasta el momento no ha fracasado, ya que empezó a encontrar vías cada vez más aptas para su reproducción. Hemos visto que en un pacto sensible a las decisiones casi todo depende de la estabilidad de las instituciones. La modernidad ha ido estableciendo poco a poco unas instituciones en el marco de las cuales los conflictos pueden resolverse satisfactoriamente; también elaboró las principales modalidades de resolución de conflictos, incluidos ciertos tipos de uso legítimo de la fuerza, cuando la fuerza se propone establecer la situación de reciprocidad simétrica entre los reivindicadores y los reivindicados, sin proponerse la destrucción de unos y otros. Cuando se cumplen todas las condiciones del pacto moderno no puede haber guerras civiles por causas sociales. La esclavitud es, por definición, totalmente opuesta al pacto moderno, de ahí que la guerra civil americana fuera inevitable.

El hecho de que la modernidad fuera capaz de sobrevivir, a pesar de todos los desastres que nos sobrevinieron durante los dos últimos siglos, debido a su capacidad para ampliar las condiciones de su reproducción desde unas condiciones mínimas hasta la aceptación de las ideas de la condición máxima, se debió, en primer lugar, al surgimiento de los movimientos democráticos de masas. Por movimientos democráticos de masas entiendo los movimientos de los menos favorecidos que se propusieron obtener el respaldo de la mayoría para sus reivindicaciones. Un movimiento de este tipo puede proponerse la transformación de las instituciones, establecer otras nuevas y abolir algunas de las antiguas. No fueron los paternalistas bien intencionados, sino los esfuerzos de los que plantearon sus reivindicaciones, los que ampliaron el espacio de maniobra tanto para sí mismos como para otros reivindicadores. Fue así como la práctica de la controversia en torno a la justicia social se convirtió en algo natural. Lo que se discute aquí es de la distribución de los recursos naturales, de las condiciones de igualdad de oportunidades y de posibilidades de vida. La justicia como tal nunca se alcanza; si así fuera, no podrían plantearse más reivindicaciones y eso significaría también el fin de la modernidad. Además, la justicia nunca está «allí», ya que la percepción de lo que es la justicia o la injusticia es un fluir.

Lo que alguien percibe como justo suele ser percibido como injusto por otro, y así muchas controversias terminan en compromiso, sólo para comenzar una vez más.

En el continente europeo los movimientos democráticos de masas que han ampliado el espacio para la disputa por la justicia social fueron casi exclusivamente socialdemócratas o socialistas. En opinión de Hannah Arendt, esto fue un grave inconveniente si lo comparamos con el caso americano, porque aquellos movimientos dieron prioridad a la cuestión social frente al republicanismo. Pero en las condiciones en que se encontraban las sociedades de clase europeas esto no podía haber sido de otra manera. Indudablemente, muchos partidos socialistas no desarrollaron una sensibilidad adecuada por cuestiones de republicanismo, ni entendieron plenamente, diría yo, las implicaciones más amplias de la manera liberal de concebir los derechos. Que el socialismo pudiese mirar con buenos ojos a los regímenes dictatoriales porque supuestamente éstos se ocupaban más de los «problemas sociales», que llegase a soluciones intermedias en cuestiones de libertad, fue una flaqueza. También fue un serio malentendido, ya que en la modernidad la libertad fue la condición absoluta, aunque no suficiente, del bienestar. Sin la libertad democrática-liberal la sociedad moderna no puede funcionar de una manera adecuada para garantizar el bienestar del pueblo. Pero si el análisis se limita a los movimientos socialdemócratas y socialistas, por ser los que contribuyeron a la ampliación de la democracia tratando de conseguir el sufragio universal y los que siguieron trabajando dentro de este marco, o lo que es lo mismo, si dejamos fuera de toda consideración al comunismo y a los movimientos con él relacionados, entonces podríamos sostener que las debilidades obvias de los movimientos socialdemócratas no recortaron ni un ápice su capacidad para contribuir al desarrollo del pacto moderno y además para hacerlo bien. Tanto más cuanto que los demás constituyentes (igualmente necesarios) de la sociedad moderna fueron arrastrados por otras fuerzas sociales —liberales y, más tarde, también conservadoras— y el resultado —es decir, la reproducción del equilibrio de la modernidad— fue logrado por todas esas fuerzas sin que ninguna de ellas fuera prescindible. No les faltaba razón a los comunistas cuando acusaron a la socialdemocracia y al socialismo de mejorar, en lugar de minar, el orden existente.

II

Dos actitudes diferentes mantuvieron la modernidad: la competitividad, la insatisfacción, el impulso hacia la perfección, el elitismo, la ambición y el individualismo, por una parte, y la solidaridad, el impulso hacia la igualdad, un espíritu «mayoritario» y comunitario, por otra. Existen actitudes muy diferentes en ambos extremos, particularmente desde el punto de vista ético. El socialismo, al igual que los movimientos democráticos de América, tiene una afinidad con el segundo grupo, mientras que el liberalismo y (a veces) el conservadurismo, con el primero. El esquema está, sin duda, supersimplificado; siempre hay combinaciones; por ejemplo, existe un tipo comunitario de conservadurismo y un tipo individualista de socialismo. Por ejemplo, lo que se denominaba «liberalismo» en los Estados Unidos es un tipo de socialdemocracia combinado con algunas (pero de ningún modo todas) tradiciones liberales.

La sociedad moderna llegó a existir con la liberación de las fuerzas del mercado y con el desarrollo acelerado de la industria manufacturera. De ahí la ilusión emergente de que todo está determinado en ella por la «economía» o por la «tecnología». Pero, como ya lo señaló Polányi hace medio siglo, el mercado autorregulador no fue más que una utopía. Ya el despliegue de una tendencia hacia dicha autorregulación y hacia una acumulación capitalista sin trabas amenazaba a la modernidad con el colapso total, con la autodestrucción de todos sus recursos naturales y, sobre todo, de sus recursos humanos. La catástrofe se evitó por la intervención de los movimientos socialistas de todo tipo, incluidos los movimientos sindicales. Primero lucharon no tanto por un tipo de justicia social como por unas simples condiciones mínimas suficientes para la supervivencia de la clase trabajadora industrial. Sin embargo, este logro, junto con el miedo a las revoluciones, tuvo el saludable efecto de poner freno a la aceleración autodestructiva del desarrollo capitalista.

Desde entonces, una de las principales cuestiones de la justicia social sigue estando relacionada con las operaciones del mercado. En un extremo, las fuerzas del mercado son los únicos distribuidores de la riqueza y de los servicios. Como ya dijimos, este extremo nunca puede conseguirse sin volver a caer en la guerra civil y en el caos. En el otro extremo, las riquezas de una nación se redistribuyen totalmente otorgando absoluta preferencia al bienestar de los que tienen menos éxito. Si esta tendencia va demasiado lejos, se instala el estancamiento y las actitudes paternalistas son sus-

tituidas por otras democrático-liberales. Para no andarnos con rodeos, ni «demasiado capitalismo» ni «demasiado socialismo» aseguran el equilibrio del moderno pacto social. Por último, no existen organismos ni institución capaces de planificar la proporción adecuada de capitalismo y socialismo, porque simplemente no existe una proporción *fija*. La proporción óptima depende de las condiciones culturales, históricas y psicológicas, y esas condiciones están materializadas en las actitudes, en las acciones y en los discursos de la población de un estado democrático. Si el pueblo tiene la sensación de que existe demasiada inseguridad social y de que se descuidan los objetivos públicos luchará por conseguir más bienestar y una distribución más igualitaria. En cambio, si percibe que la sociedad se vuelve demasiado rígida, uniforme y sin vida, y que las iniciativas empiezan a flaquear, empezará a luchar por más capitalismo. La sociedad moderna consigue y mantiene su estabilidad como un *péndulo*. El estado democrático (y liberal) proporciona las mejores condiciones para el libre balanceo de ese péndulo. Si este libre balanceo se ve obstruido, la sociedad moderna no puede desarrollarse adecuadamente, o será incapaz de mantenerse en ese nivel preciso. La idea de que las dictaduras podrían abrir la vía hacia la modernidad mediante el aumento de la producción *per cápita* resultó un tremendo error, por el cual países enteros han pagado ya un precio muy alto y otros todavía lo harán. El hecho de que los intelectuales europeos, con un inauténtico complejo de inferioridad, hayan vendido al Tercer Mundo mentiras tan flagrantes durante tantos años, sigue siendo la vergüenza más oprobiosa de las culturas occidentales. El balanceo del péndulo es libre no porque sea independiente de los esfuerzos de los actores, sino precisamente por lo contrario, porque es el resultado de la controversia sobre la justicia, de la fuerza, del impulso, que las diferentes partes (desde diferentes direcciones) le imprimen.

Al menos en Europa, fueron principalmente los movimientos socialistas los que impulsaron el péndulo en una dirección más igualitaria, más bienestarista, más redistributiva; sin ellos no podría haberse conseguido equilibrio alguno. Es evidente que normalmente se necesita un empuje menos fuerte desde la otra dirección; las fuerzas del mercado parecen operar de una manera bastante espontánea. Pero en circunstancias específicas, aun esta verdad de sentido común puede resultar falsa. Al desmontar la sociedad totalitaria, los partidos y movimientos de la Europa Central y del Este tienen que empujar muy fuerte a fin de establecer un espacio mínimo en el que las fuerzas del mercado puedan empezar a funcionar.

La metáfora del movimiento del péndulo puede ampliarse aún más sin miedo a forzarla. El péndulo principal oscila entre un mercado incontrolado y un mercado totalmente controlado, entre un estado mínimo y una intervención estatal completa, sin llegar a uno de los dos extremos, ya sea la distribución por un mercado autorregulador puro o la redistribución totalmente bienestarista, ya que si se llegara a ellos, el péndulo no podría volver a oscilar en el sentido contrario nunca más. Y existen otros movimientos pendulares cuya importancia varía de acuerdo con las culturas y las edades, que indican otras oscilaciones, a veces no menos importantes, en el estado de ánimo popular, tales como el individualismo frente al comunitarismo, el cosmopolitismo frente al nacionalismo (o jingoísmo), el anarquismo frente al autoritarismo. La democracia liberal permite el balanceo en ambas direcciones, pero hay extremos que amenazan su supervivencia y el mundo moderno necesita encontrar formas de enfrentarse a estas amenazas para preservar su frágil equilibrio. Los conflictos entre comunitarismo e indivualismo coinciden, a veces, con la oscilación del péndulo principal del capitalismo/socialismo, pero a veces con la oscilación de ese otro péndulo afín del cosmopolitismo (internacionalismo)/nacionalismo o jingoísmo. Durante algún tiempo éstas fueron cuestiones sociales de gran importancia que no tenían nada que ver (o, al menos, no de una manera directa) con la justicia social como distribución justa de la riqueza y de la renta.

En las últimas décadas hubo varias cuestiones nuevas que se convirtieron en cuestiones de controversia social y que apenas pueden ser discutidas según los patrones de justicia distributiva. El socialismo solía aplicar estos estándares, ya que eran estándares socialistas propiamente dichos. El credo socialista afirmaba que una vez alcanzado el sufragio universal, la justicia dependerá de la igualdad, o al menos de una mayor igualdad, y que la igualdad de oportunidades quedará mejor garantizada por la distribución de los recursos materiales. Los socialismos consiguieron grandes éxitos en la educación secundaria y en los seguros sociales en general, en la medida en que los principios redistributivos por sí mismos fueron capaces de garantizar resultados. Los Estados Unidos, que nunca tuvieron un partido socialista de cierta envergadura, no tienen ni un sistema de atención sanitaria adecuada ni un sistema apropiado de educación secundaria general. Pero la imaginación socialista no consiguió grandes logros en las contro-

versias tradicionales sobre individualismo-comunitarismo, cosmopolitismo-nacionalismo, donde los movimientos no socialistas (demócratas y antidemócratas) impulsaron los péndulos en dos direcciones. La socialdemocracia nunca fue inspirada por la diferencia, nunca se manifestó a favor de fenómenos peculiares (o idiosincrásicos). Puede que ésta sea la razón de que haya perdido a muchos intelectuales de primera línea que se unieron a las filas del comunismo y del fascismo, a movimientos que hicieron de la distinción su bandera.

Es posible que debido tanto a sus extraordinarios éxitos en cuestiones de justicia social, como a su insensibilidad respecto de otras cuestiones sociales, los partidos socialistas pierdan terreno en el futuro a menos que pongan en marcha toda su imaginación social. Como resultado del éxito socialista las cuestiones de bienestar van a ser asumidas por otros movimientos y partidos. Por ejemplo, en algunos países el catolicismo puede convertirse en una de las fuerzas principales que empujen el péndulo hacia la dirección socialista. Por otra parte, los cambios arrolladores ocurridos después de 1968 trajeron consigo una pléyade de cuestiones nuevas, tales como la ecología y el feminismo radical. El feminismo radical pide justicia, pero la justicia distributiva desempeña un papel subordinado en esta reivindicación. Al menos en un sentido directo, la ecología no tiene nada que ver con la distribución, sino más bien con la producción y el consumo. Estas son cuestiones complejas y suscitan una gran diversidad de preguntas cuyas respuestas no pueden ser cuantificadas. Por ejemplo, en la imaginación ecológica la libertad ya no se presenta como una condición perfecta para la concertación social por medio de la cual pueda sostenerse una mayor igualdad (en cuestión de bienes y servicios). Puede que tengamos que enfrentarnos a conflictos entre la libertad y la vida, entre la dignidad individual y la supervivencia de la especie. El viejo instinto del socialismo (que ha servido fielmente al movimiento durante dos siglos) de establecer una nueva institución a fin de regular la cuestión con toda probabilidad no funcionará en este caso. Sin la reaparición del espíritu republicano esas instituciones pueden ir en detrimento de las libertades sin las cuales la modernidad está muerta.

Da la impresión de que el socialismo hubiese adquirido cierta sensibilidad hacia las nuevas cuestiones. Los partidos socialistas de España, Francia, Portugal e Italia están subyugados por los grandes cambios acaecidos en Europa a partir de 1968. Se trata, sin duda, de grandes cambios, aunque es difícil captar en qué consisten exactamente. Considero que el aspecto más importante de estos cambios es, precisamente, que no pueden ser captados mediante una teoría sociológica abrumadoramente generalizada. Yo hablaría de estos cambios en función de la conciencia que tiene la modernidad de sí misma. Los modernos creían que su mundo podía ser entendido en su totalidad mediante la ayuda de leyes universales científicamente establecidas. También creían que la modernidad era, en cierto modo, una estación ferroviaria de tránsito desde la cual los trenes salen hacia algún otro sitio, por ejemplo, hacia un destino final llamado socialismo.

Estos credos se han desvanecido en el aire. Con cierta dosis de hegelianismo podríamos denominar postmoderna a la conciencia que la modernidad contemporánea tiene de sí misma: no estamos después de la modernidad, sino después del surgimiento de la modernidad. Las clases socioeconómicas, esos remanentes de los antiguos estamentos, finalmente han desaparecido en Europa y quizá también en Gran Bretaña. La democracia liberal, la condición óptima para los movimientos pendulares, se ha establecido por fin en Europa, quizás incluso al este del Elba. Sin embargo, no creemos que las «leyes» de este mundo puedan ser detectadas, porque concebimos al mundo moderno más bien como un marco que nuestra generación y la próxima pueden llenar con un contenido u otro, pero que puede también ser destruido. Dado que el mercado sigue siendo el mecanismo fundamental de distribución mientras el péndulo siga funcionando, la justicia social como justicia (re)distributiva conserva su importancia. Pero es posible que en las circunstancias postmodernas también los antiguos hábitos socialdemócratas puedan adecuarse a algunas exigencias nuevas y apremiantes.

III

Volvamos por un momento a los conceptos premodernos de la justicia distributiva. En la concepción antigua se distribuyen todo tipo de bienes. La riqueza (la propiedad) es sólo uno de esos bienes, hay también otros, tales como los honores y las posiciones sociales. Dar a otros los bienes que les son debidos es una cuestión ética. En Aristóteles, el más moderno de todos los antiguos pensadores, las diferentes sociedades políticas *(poleis)* tienen sus propias pautas inherentes de distribución justa. Estas pautas se mantienen vivas por los actos justos de los ciudadanos. En el universo cristiano la caridad es una de las principales virtudes; Pas-

cal coloca la caridad incluso por encima de la fe y la esperanza.

En el mundo moderno la distribución ha de basarse en el principio: a cada uno de acuerdo con sus méritos. El socialismo yuxtapuso otro principio a éste: a cada uno según sus necesidades. En teoría, ambos principios son adecuados para regular la distribución de acuerdo con las condiciones de la reciprocidad simétrica, mientras que el principio rector del acto de reciprocidad asimétrica, a cada uno según su categoría, fue eliminado y perdió su legitimidad. Los dos principios de la distribución moderna representan los dos puntos extremos del recorrido del péndulo. Ninguno de ellos puede ser el principio exclusivo.

Existe una diferencia entre los dos principios y también una sorprendente similitud. La diferencia puede describirse de la siguiente forma: el primer principio puede ser corregido por el segundo, pero el segundo no puede ser corregido por el primero. Si aceptamos el principio «a cada uno según sus méritos», también puede aceptarse el principio que considera a las necesidades como un principio secundario. Es preciso aceptar que las necesidades de aquellos que son incapaces de sobresalir deben tenerse en cuenta y que todo el mundo debe tener, al menos, la cantidad de bienes que lo ponga en condiciones de garantizar el ejercicio de sus cualidades sobresalientes. No es necesario determinar a qué nos referimos con «méritos», ni cómo y en qué aspectos pueden sobresalir las personas. Sin embargo, si se acepta el principio de «a cada uno según sus necesidades», uno se suscribe a un mundo que no reconoce ni la competencia ni las cualidades sobresalientes. Porque si lo hiciera habría una escasez relativa, al menos en algo. Esto es verdad por lo que respecta a todas las posibles interpretaciones del lema, que puede ir desde una especie de igualitarismo dictatorial a la fantástica utopía de la absoluta abundancia. Indudablemente, la socialdemocracia nunca fue igualitaria en el sentido extremo que acabamos de mencionar. Recomendaba el «principio de la necesidad» como principal principio correctivo, y como tal debe permanecer.

La sorprendente similitud entre las dos concepciones de justicia consiste en la ausencia total de un elemento ético-moral. Si tenemos que dar (al otro) el bien que le es debido, el acto requiere una actitud ético-moral. Como es obvio, la caridad es una cuestión moral. Uno actúa caritativamente siempre que (como persona) satisface una necesidad del otro, sólo por el bien del otro. Si las cosas les son debidas a los hombres y a las mujeres según sus méritos, entonces se trata simplemente de que yo sobresalga (o no) y de que tú sobresalgas (o no), y los dos recibamos lo que nos es debido de acuerdo con nuestros méritos. Además, cuando algo nos es debido por nuestros méritos, ya no se trata de una cuestión moral. Es la «sociedad» la que se ocupa de la distribución, no una persona individual. Si yo no pago a alguien lo que le es debido por su servicio la ley puede penalizarme. Y si pago correctamente y a tiempo por los servicios de un pintor, esto no es porque yo sobresalga en la virtud de la justicia (distributiva). Esto significa que sin sanciones legales puede que nadie pagara por los servicios que le prestasen, del mismo modo que uno no se preocupa si consigue un puesto de trabajo reemplazando a otra persona que tiene muchos más méritos, ni siquiera teniendo conciencia de la superioridad del otro. El primer principio moderno de la justicia distributiva funciona por un mecanismo que es moralmente demasiado endeble.

Muchos socialistas creen que su principio (correctivo) es moralmente fuerte, en la medida en que el compromiso con este principio es en sí mismo lo moralmente correcto. Pero están equivocados y existe una buena razón para cometer este error. Los reivindicadores de una mayor justicia social han dado frecuentes muestras de fortaleza y vigor moral (por ejemplo, durante una huelga prolongada); sin embargo, una vez establecidas firmemente las reglas del juego, mediante el impulso del péndulo metafórico, el aspecto moral de este tipo de reivindicación de la justicia social también se desvanece. Las personas que se reúnen en una sala de conferencias y piden la mejora de los servicios sanitarios gratuitos no manifiestan una moralidad personal mejor, sólo puntos de vista diferentes de los de aquellos que asisten a la misma sala de conferencias y tienen opiniones diferentes sobre la adjudicación alternativa de los recursos. No cabe duda de que, incluso en el curso de una conferencia de este tipo, uno puede hacer alarde de su propio carácter moral, pero no simplemente por abogar en pro de una política más bienestarista. Una persona que expresa su desacuerdo con las opiniones de la mayoría, a pesar de las fuertes presiones públicas, demuestra una buena dosis de valor cívico. Este es un acto de valor moral, pero su impacto ético no es consecuencia del contenido completo de la distribución, sino de la dignidad de la libre expresión de la que se hace uso frente a la actitud opresiva de la mayoría. Puesto que lo que se pone en juego no es la distribución de la riqueza, sino la libre ex-

presión, la acción es republicana y como tal no guarda relación con la cuestión de la justicia distributiva.

Al igual que las demás organizaciones modernas, las instituciones que redistribuyen la riqueza de otros bienes en los Estados de bienestar son organizaciones enormes. Se supone que son «racionalizadas», y aun cuando no lo sean, se comportan como si lo fueran. En suma, no es necesaria ninguna demostración de ética personal para mantener esas organizaciones en buen estado de funcionamiento. Además, las instituciones de este tipo normalmente reemplazan a la caridad allí donde ésta todavía existe; hacen que la caridad sea redundante. Ya ni siquiera son necesarios los simples actos de amor. Si unos padres ancianos son bien atendidos por el estado, ya no hay motivo para que el hijo se ocupe de ellos. Pero imaginemos que un día, por una u otra razón, estas organizaciones desaparecen repentinamente y, sin embargo, la disposición moral para actuar con justicia, cuando sea necesaria, ha desaparecido. En ese caso, ¿no dejarán las personas que otras mueran ante sus ojos sin siquiera pestañear?

Dondequiera que uno dirija la mirada, las personas como tales ya no necesitan ser justas en cuanto a la distribución. La justicia distributiva es el resultado de un estado y una sociedad bien ordenados. Uno podría hacerse la pregunta de si esta forma de administrar la justicia distributiva es mejor o peor de lo que eran los modos del estado premoderno. Pienso que ni mejor ni peor, es simplemente una forma diferente de distribución. La virtud personificada de la justicia distributiva (incluida la caridad) era el resultado de la dependencia personal y con ella estaba relacionada. La gente besaba las manos de quienes los rescataban junto con su familia del hambre o del estado de privación. El mundo moderno elimina la dependencia personal. Uno ya no suplica, uno exige sus derechos. Esto es lo que le va a nuestra libertad y a nuestra dignidad.

Si todo va bien y la modernidad sobrevive, la demostración de virtudes personales en cuestiones de distribución pronto se convertirá en una anomalía, en una señal inequívoca de la descomposición de las instituciones de administración y reclamación de la justicia social en cuestiones de distribución. Los partidos y los movimientos socialistas tienen que hacer algo ante esta posibilidad. La revitalización de las antiguas virtudes personales de la justicia ya no corresponde a su autoridad. Si la distribución justa-injusta no depende de la ética personal, entonces las antiguas virtudes personales de la justicia todavía pueden florecer más allá del alcance de la justicia, como bondades éticas o como placeres religiosos. Los movimientos socialistas pueden más bien entrar en una alianza perdurable con el *republicanismo*. Las luchas étnicas, raciales y religiosas, los conflictos entre modos de vida que consideran sus diferencias irreconciliables, pueden ocupar pronto el lugar que acaba de dejar vacante la lucha de clases. La justicia distributiva por sí misma no puede hacer frente a este nuevo cisma. Se necesitan nuevas instituciones imaginativas, un marco más amplio para la reclamación de la justicia donde vuelvan a ser posibles la participación masiva y la demostración de virtudes *republicanas*.

LAS TRADICIONES SOCIALISTAS Y LA TRINIDAD DE *LIBERTE, EGALITE, FRATERNITE*

Ferenc Fehér

I

Por lo general, los socialistas se han dedicado a hacer alusiones sumamente condescendientes a las primeras revoluciones de la modernidad, así como a los documentos forjados en ellas. Estas no eran más que levantamientos «burgueses» o alimentaban ingenuas ilusiones envueltas en palabras grandilocuentes, así rezaban las sofisticadas críticas socialistas, y a esto se debe que *liberté, égalité, fraternité,* aunque preservadas, hayan sido relegadas a un archivo de reliquias en los movimientos socialistas y en su historiografía. Y, sin embargo, durante décadas los socialistas más ponderados han ido cayendo en la cuenta de que fuese lo que fuese lo que representaban sus movimientos, a excepción de las «innovaciones» comunistas, ello podría expresarse en el lenguaje de aquellos documentos «obsoletos». Incluso se hizo un intento de deducir todos los principales postulados del socialismo de la *Declaración de Independencia* de los Estados Unidos. La tesis que voy a exponer aquí iría un paso más allá; propone que el socialismo no introdujo un nuevo principio único y sustancial sobre cuya base se haya formado la sociedad moderna. Lo que hizo el socialismo en sus mejores horas fue realizar interpretaciones de estos principios, interpretaciones que fueron indudablemente cruciales para el pacto moderno.

Esta afirmación no es en modo alguno una descalificación. El año 1989, con la feliz coincidencia de las celebraciones retrospectivas de la Revolución Francesa y el grandioso espectáculo de las revoluciones de la Europa del Este que conmovieron al mundo, fue el momento adecuado para reflexionar sobre los comienzos de la modernidad como un único ciclo revolucionario continuo que ahora parece haber llegado a su fin. Los más importantes principios y valores del nuevo pacto, que lo diferencian de todas las historias premodernas, por encima de todos los valores de libertad y vida, se establecieron al comienzo mismo del ciclo. En este sentido, una vez más escribimos la historia y construimos la teoría *ab urbe condita.* La modernidad *in statu nascendi* también creó un vocabulario que no puede trascenderse. Los casos paralelos de Hitler y Stalin confirman la verdad de esta aseveración. Sus crímenes fueron comparables; ambos quedarán registrados para siempre en nuestros anales. Pero Hitler, con su abierta negación de la libertad y con su desprecio absoluto al valor de la vida, provocó inmediatamente la hostilidad sin límites de todos cuantos no se sumaron a sus filas y, después de la derrota militar, se convirtió en una opción impensable, mientras que el uso maquiavélico que hizo Stalin del lenguaje de la libertad extravió a millones de personas. Los principios insuperables sobre los que se asienta nuestra era histórica sirven de base al único tipo de fundamentalismo que la modernidad conoce y tolera. Pero, de acuerdo con las antiguas tradiciones de la cultura europea, para mantenerse vivos y vigorosos, estos fundamentos necesitan de una constante interpretación. Los mayores es-

fuerzos socialistas fueron precisamente esas interpretaciones y comentarios sobre los aspectos básicos de la modernidad (mientras se ilusionaban pensando que representaban una posición radicalmente nueva).

Veamos dos de los principales lemas socialistas que han hecho fantasear y han movido a la acción a los hombres y las mujeres modernos. El primero de ellos fue la explotación (que ha sido adoptado e interiorizado por el mayor número posible de gentes de la clase trabajadora, de las que proviene el electorado del socialismo), el segundo es la alienación (que fue sobre todo para el consumo de los intelectuales, de una nueva generación de la postguerra y, en general, de todos los insatisfechos de las clases medias). La explotación, en la medida en que no nos movamos en las oscuras aguas de la pseudoeconomía marxista, tiene dos significados claros e interpretables. En el primer sentido, se refiere al hecho básico de que el trabajador no tiene influencia sobre el excedente que él mismo produce, fuera del salario. En el segundo sentido, es la expresión de un sentimiento muy difundido de que las personas, en una época particular y en un país particular, viven miserablemente. El primer sentido del término «explotación» es un comentario sobre la inadecuada capacidad económica de los trabajadores en las sociedades modernas, así como un comentario sobre lo que amplias masas de personas consideran una justicia social deteriorada (o una expresión del todavía vigoroso espíritu de la ley natural en nuestra sociedad moderna). El segundo sentido es un comentario sobre el nivel de vida de los trabajadores, percibido como desigual hasta lo insoportable. Por tanto, son interpretaciones o bien de la libertad o bien de la igualdad.

El caso de la «alienación» es más complicado dada la riqueza del contenido del término filosófico, como resultado del cual no ha habido nunca consenso sobre él ni siquiera entre los filósofos. Pero los siguientes elementos oscuros del significado también suelen incluirse en el concepto. La alienación representa el empobrecimiento del individuo (frente al enriquecimiento inevitable de la especie); en este sentido, la alienación denota una autonomía individual perdida o nunca obtenida. Su hipostasiada superación, la fusión de la especie y el individuo, en la cual, según señaló Marx, lo particular será lo general, anuncia la llegada de individuos ricos e inconmesurables. Además, la desalienación promete una interrelación entre estos individuos ricos e inconmesurables que es fundamentalmente diferente de la jungla de relaciones competitivas. En el primer sentido, la alienación es una interpretación de la libertad *(qua* autonomía). En el segundo, la teoría hace también la audaz propuesta de eliminar toda la cuestión de la igualdad (ya que no puede haber ni igualdad ni desigualdad entre entidades inconmesurables). En la tercera, se hacen ciertas predicciones sobre el futuro de la *fraternité.*

Por supuesto puede objetarse que no hay necesidad de traducir el lenguaje mucho más complejo del socialismo al lenguaje obsoleto de los documentos de fundación. Mi tesis es, por el contrario, que dicha traducción es una obligación política y moral para el socialismo, a menos que intente hablar una jerga aparte de la *lingua franca* de la modernidad, una jerga secreta incomprensible para la mayoría de los hombres y mujeres de hoy, una jerga que albergue intenciones sospechosas (y esto fue lo que sucedió durante décadas con el «partido comunista chino»). Una traducción de este tipo también es una prueba, porque mostrará los elementos de la ideología socialista que son compatibles con los principios de fundación y los que persiguen su falsa trascendencia. Mi hipótesis es que en cada acto de comparación y traducción resultará que el lenguaje de la trinidad *liberté, égalité, fraternité* es el texto básico que ha de interpretarse. La *addenda* socialista se presentará como interpretaciones de este texto básico.

II

Las interpretaciones socialistas de *liberté* implicaban, en lo fundamental, dos formas de llamar la atención sobre la libertad. En el primer caso, se pusieron objeciones vehementes a la *extensión* real de la *liberté.* La acusación fundamental fue la de hipocresía. Se declaraba que la *liberté* era universal, mientras que de hecho quedó reducida, por el censo electoral, a la distinción entre *citoyens, actifs et passifs,* que a menudo no eran más que el 6 ó el 8 por 100 de la población adulta, y que aun en el mejor de los casos no iban más allá de la mitad de la misma. De esta interpretación crítica surgieron poderosos movimientos que lograron la mayor victoria política de la democracia moderna, la extensión del derecho a elegir y a ser elegido a la totalidad de la población masculina. (Lo que demuestra inmediatamente la limitación de la imaginación política socialista que sólo podía pensar en función de clase pero no en función de sexo.) El socialismo en su edad heroica, a menudo a pesar de las irónicas observaciones de sus propios padres fundadores sobre los propios derechos políticos, luchó junto con los liberales por la universalización de la *liberté.*

En el segundo caso, el socialismo aceptó la definición cartesiana de *liberté* como una capacidad para hacer o no hacer algo, y formuló la siguiente pregunta: ¿tienen los trabajadores la capacidad, es decir, la libertad, de no trabajar en condiciones realmente inhumanas en las fábricas de la revolución industrial? Si no tienen otra alternativa que aceptar estas condiciones aterradoras establecidas por sus maestros socialdarwinistas, ¿son libres, a pesar de la solemne declaración de sus libertades?; ¿fue una exageración la descripción que hizo Marx de una «esclavitud emancipada»? Y ni siquiera el considerable avance en las condiciones de trabajo que tuvo lugar en este siglo bajo la presión de los movimientos de la clase trabajadora elimina del todo la validez de la pregunta. La pregunta sigue todavía resonando en el mundo moderno, y la lucha por la posibilidad de ocupaciones y formas de vida alternativas seguirá ocupando un lugar en la agenda socialista durante el próximo siglo. En este caso, la interpretación crítica de *liberté* se dirigió a la discrepancia entre el principio y su «realización».

De este cuestionamiento del término *liberté* surgieron dos estrategias del socialismo diametralmente opuestas. La primera fue «dialéctica». Esta tomó como un hecho y como una premisa la hipocresía inherente a la práctica de la *liberté* y extrajo de ello consecuencias devastadoras para el principio mismo. Por «dialéctico» se entiende aquí el siguiente procedimiento. Cada categoría tenía que ser examinada críticamente como potencialmente «ideológica». Había que desentrañar su significado «real» y esto podía conseguirse por su negación sin más (y, por supuesto, por la subsiguiente elevación del concepto a un nivel «más alto»). Así fue, por ejemplo, como se concibió la tesis de una dictadura revolucionaria, o proletaria, como un nivel más elevado de la democracia. La premisa de la segunda estrategia fue el reconocimiento de la discrepancia entre los principios y su «realización» en las prácticas sociales, y la conclusión proponía la formulación de políticas, basadas precisamente en los principios infringidos, que pudieran ser proclives a cerrar, o al menos a estrechar, la brecha. Esta bifurcación del socialismo se hizo más manifiesta en el conflicto entre la socialdemocracia y el comunismo. Pero había estado allí antes del conflicto y no es probable que se desvanezca completamente ni siquiera tras el derrumbamiento del comunismo.

Los movimientos y las teorías socialistas normalmente se dedicaron también a la cuestión de dilucidar de *quiénes* se había declarado y «realizado» la libertad en el mundo moderno. «El hombre», nacido libre y dotado de derechos inalienables, se presentaba para ellos como una entidad oscura. El socialismo respondió a las preguntas que él mismo se había planteado en cuatro niveles diferentes: el de la «especie humana», el de la «sociedad», el de una clase social y el del individuo. En el nivel de la especie humana, el socialismo, en su mayor parte, reiteró las banalidades de la *fraternité.* No tenía ni una teoría y ni siquiera un programa para una especie humana integrada y emancipada. En este sentido, Marx fue la única excepción que elaboró una grandilocuente filosofía de la especie, pero basada en la fusión del individuo y de la especie; lo que le sirvió como modelo fue la persona individual más que la suma total de la especie humana.

En el segundo nivel, las preguntas fueron, la mayoría de las veces, erróneamente planteadas en el pensamiento socialista. Para los novatos, *societas* y *libertas* se plantean simultáneamente, porque *socius,* en su uso moderno, es el ser humano que entra en relación con los demás, en lugar de formar ya parte de esa relación por el hecho del nacimiento. En este sentido, toda «sociedad» es ya un dominio emancipado cuando se la compara con la «comunidad» o con el parentesco (y en la discusión de las «sociedades premodernas» está la problemática modernización de la sociología histórica). Hablando en términos estrictamente políticos, «la sociedad libre» sólo puede significar un pacto en el cual las libertades humanas sean declaradas pública y universalmente sin cortapisas formales y sin la existencia simultánea de los mecanismos que podrían anular y vaciar de contenido esta declaración desde el comienzo mismo. La sociedad «autónoma» sólo es un término significativo si hay sociedades heterónomas. Podemos pensar en tres casos de estas últimas. Primero, cuando la ley es impuesta por una sociedad a otra (donde el término equivale a un «grupo», a una «tribu» o a una «raza» en los tiempos premodernos, y a un «estado nación extranjero» en los tiempos modernos). En segundo lugar, una sociedad es heterónoma cuando su presente (aquello que constituye su aquí y ahora) está dominado totalmente por el pasado, por la tradición. En tercer lugar, es heterónoma si está dominada por la «naturaleza», que es más la excepción que la regla en la modernidad. Es evidente que estas investigaciones, en las que el socialismo derrochó tanta energía, aportaron pocos elementos, aunque preciosos, para la comprensión de la modernidad y para forjar estrategias socialistas significativas dentro de ella.

La *liberté,* entendida como la libertad de una clase todavía no emancipada, fue, por supuesto, la cuestión principal del socialismo en sus comienzos, y aportó una gloria imperecedera a los socialistas que habían logrado su objetivo en un doble sentido. Las libertades políticas de los trabajadores estaban garantizadas en el sistema de sufragio universal y la «cuestión social» fue legalmente reconocida por la legislación social del Estado de bienestar. Pero cuando los socialistas hicieron esfuerzos para trascender este nivel, y particularmente cuando se embarcaron en el mito del proletariado, como grupo humano distinguido que supuestamente tiene la clave para una especie de rompecabezas misterioso de la historia, su celo político y filosófico simplemente los llevó por derroteros equivocados. Con ocasión de los sucesos de la Comuna de París y en otras oportunidades, Marx propuso una versión particularmente peligrosa del mito, según la cual la emancipación más que política, la llamada emancipación «humana» del proletariado —en términos más simples, la abolición del salario mediante la expropiación revolucionaria—, tiene la inherente prerrogativa de despojar a otros grupos humanos, de forma temporal o permanente, de sus derechos civiles y políticos. La mitología proletaria, aparte de todos los elementos disparatados que le son propios (el más patente de los cuales es «el proletariado como nueva clase dirigente»), significó una regresión reaccionaria, frente a la concepción predominantemente universalista de la libertad en la modernidad.

El socialismo se encontraba en su peor momento cuando se dedicó a investigar el único sujeto genuino de la libertad, la persona individual. Aquí la contribución socialista a la modernidad desarrollada es manifiestamente inferior a la del liberalismo, y esto no es casual. En un mundo competitivo dominado por el beneficio, los socialistas se sintieron inclinados a aceptar la imagen que el capitalismo tenía de sí mismo y a considerar a la persona, en cuanto ser aislado, como «naturalmente» egoísta. El antídoto para el egoísmo pareció venir únicamente de algún tipo de red comunitaria, fuera esta la comunidad arcaica o la «comunidad» de una clase social moderna. No hacemos plena justicia a la astucia filosófica de los socialistas si decimos que «no lograron captar» que no sólo el egoísmo, sino también lo opuesto, es decir, la solidaridad, tiene su sede en el individuo; además, que «estaba fuera del alcance de su comprensión» que una comunidad (tanto del tipo arcaico como del tipo moderno) no es nada más que la red de relaciones que los individuos mantienen entre sí. Karl Marx, y eso sin mencionar a pensadores menores, ciertamente tenía conciencia de estas verdades. Sin embargo, el pensamiento y el juicio de un movimiento están dominados por su electorado característico. Y el electorado de la edad dorada del socialismo estaba formado por trabajadores que llegaban al socialismo como miembros de una clase, con sus quejas de clase, y no principalmente en su calidad de individuos. Elevaban sus quejas, entre ellas su privación de derechos colectivos, no como cuestiones individuales, sino como cuestiones colectivas de su clase. Y cuando los individuos *par excellence,* los intelectuales modernos acudieron al movimiento en bandadas entre las turbulencias de la Primera Guerra Mundial y de la posguerra, le hicieron el flaco servicio de denigrar la causa de la libertad individual como una patología de la era capitalista.

Y todavía el socialismo tiene ante sí grandes tareas por lo que respecta a la libertad del individuo, si es que le interesa sobrevivir y rejuvenecer. En el mundo, definido por las revoluciones de Occidente, el período de totalitarismo con una ideología racista o clasista ha terminado para un futuro previsible. Pero los cimientos de la libertad individual distan mucho de estar garantizados. La unión del liberalismo con la democracia todavía es joven y frágil; le respaldan más credenciales de derechos humanos que una cultura de hábitos tolerantes. La democracia, despojada de una tradición liberal y de un sentido de cultura elevado, tiene un tremendo potencial totalitario (tal como lo ejemplificó suficientemente el MacCarthismo en los Estados Unidos). También están surgiendo nuevos tipos de fundamentalismo basados en la raza, en las etnias y en la religión. El contexto mismo, «la cultura occidental», en la que sólo se ha concebido el principio de libertad individual, está siendo cuestionado desde dentro y desde fuera. En el horizonte ha aparecido también un radicalismo agresivo de características confusas, al que no se le puede etiquetar ni de «izquierdista» ni de «derechista», biopolítico, centrado en cuestiones de raza y de sexo y que despliega métodos y un *ethos* sorprendentemente similares a aquéllos del malogrado comunismo. En esta situación nada tranquila, el socialismo, si todavía le quedan algunas de sus más antiguas energías libertarias, puede mostrar su temple, aliado con el liberalismo, en la defensa de la libertad del individuo.

III

Aunque el socialismo suele ir asociado con el igualitarismo, si hacemos caso de las declaracio-

nes de los propios socialistas, esta aseveración sólo es válida en su aspecto negativo: el socialismo (de todo tipo) ha sido tradicionalmente crítico respecto de la desigualdad creada por el sistema de mercado capitalista. Mirado desde el lado positivo, el resultado es mucho más ambiguo. De la tormenta de la Revolución Francesa surgió un igualitarismo consistente y de inclinaciones terroristas, la *égalité de fait* de Babeuf. Marx llegó a incluir a Babeuf en el calendario de los mártires del socialismo, pero dio el título de «crudo comunismo» tiránico a su postura, un enemigo de la cultura que propone un reinado generalizado de la envidia. El igualitarismo absoluto y sustantivo fue la excepción, más que la regla, durante la Segunda Internacional. La socialdemocracia propuso soluciones en términos de justicia social que significaban «más» igualdad y no una absoluta; y ésta siguió siendo su estrategia cuando se redactaron las bases constitutivas del Estado de bienestar. Tras un examen rápido y superficial uno podría llegar a la conclusión de que el comunismo abandonó el igualitarismo, al que Stalin había calificado de «pequeño burgués», y que utilizó argumentos sobre la desigualdad en el capitalismo sólo para ganar puntos en una guerra de propaganda. Si ésta es nuestra tesis, consideraremos a Pol Pot y al gobierno de los Jemeres Rojos como un mero episodio de absoluto igualitarismo dentro del comunismo, uno que realizó plenamente todas las pesadillas que los observadores contemporáneos habían pronosticado sobre la realidad de la propuesta de Babeuf.

Sin embargo, esto sería una forma demasiado fácil de resolver las cosas. Porque al menos en un aspecto crucial, el comunismo, que por lo demás creó un sistema casi feudal de bonos y prerrogativas jerárquicas, la llamada *nomenklatura,* fue, en realidad, absoluta y tiránicamente igualitario: despojó a todos por igual, a los que vivían dentro de su órbita, incluso de las formas socialmente más insignificantes de propiedad. Su distinción oficial y tautológica entre propiedad «privada» y «personal» sólo servía para ocultar el hecho de que el Estado totalitario siempre se ha reservado el derecho de prescribir qué cantidad y qué combinación de bienes de consumo pueden tener cada persona o cada familia individual. Que los empleados del Estado, los cuales constituían la abrumadora mayoría del pueblo llano, no podían tener ningún tipo de propiedad es algo que no necesita más pruebas para cualquiera que esté mínimamente familiarizado con la realidad de la sociedad de tipo soviético. La relación de propiedad del campesinado, forzado a formar coooperativas, es una cuestión más compleja, y en este caso bastará con señalar que los campesinos podían utilizar su empresa colectiva como una propiedad, y no como un fondo en fideicomiso del Estado al cual estaban encadenados, sólo en las últimas décadas, e incluso entonces, sólo en unos cuantos países comunistas. Es más difícil entender que la *nomenklatura,* o el aparato del partido, el dueño omnipotente de la sociedad, también fuera despojado del derecho de propiedad. En este caso no puedo hacer más que remitirme, una vez más, a *Dictatorship over needs,* en el cual, junto con los otros autores, probé, por lo que respecta al derecho de propiedad, que la propiedad estatal del socialismo totalitario era la propiedad de una corporación. Los miembros de la corporación eran poderosos y, en términos relativos, bien dotados, pero no eran propietarios. La moraleja de la historia de la sociedad de tipo soviético a este respecto es que sin algún tipo de propiedad la libertad es inconcebible. Y si uno trata de entender a la actual Europa del Centro y del Este en su fiebre de privatización, en lugar de darles sermones sobre la voracidad capitalista, uno debería tomar esta sed de propiedad, entre otras cosas, como una necesidad de protegerse del Estado y de buscar un estilo de vida alternativo. Y esta sed es la consecuencia de la muy larga pesadilla de un régimen igualitario que también ha reducido a todos a la nada, por lo que respecta a la posesión de propiedades.

Una vez desaparecido el comunismo, y consolidado un orden mundial basado en un mercado mundial con intervenciones democráticas, los socialistas tienen que enfrentarse seriamente a cuestiones teóricas inherentes a la *égalité.* La premisa principal de todas las consideraciones pertinentes de la igualdad es la circunstancia de que el concepto tiene dos aspectos: el de igualdad en términos de la posesión de propiedades y el de igualdad en términos de la evaluación del individuo. La distinción es antiquísima y no necesita mayor comentario, aparte de señalar que este segundo aspecto significa el tratamiento del individuo abstraído de su propiedad o de su rango social. La innovación más importante que ha aportado la modernidad al tratamiento de esta antigua cuestión fue el llamativo contraste entre los dos aspectos de la igualdad. El dogma radical fundamental desde la Revolución Francesa ha sido que cualquier solución del segundo aspecto, la igualdad en la evaluación del individuo, es cuestionable; según ciertos radicales, es una táctica hipócrita y carente de valor si no hay al mismo tiempo algún tipo de igualdad relacionada con el primer aspecto. Esta tensión ha ido creciendo a medida que el de-

fectuoso tratamiento inicial del segundo aspecto, que básicamente equivale al lema de «igualdad ante la ley», iba experimentando un progreso considerable en las últimas décadas. El sistema del sufragio universal ha quedado ultimado en todos los países democráticos, incluidos los derechos de las mujeres al voto. Existen algunos tipos de cartas de derechos y de declaraciones de derechos humanos vigentes en los países democráticos que defienden, aun cuando imperfectamente, los derechos del individuo a ser diferente y otras cosas por el estilo. Ya se han aprobado, o se están examinando, algunas medidas de protección contra las discriminaciones colectivas de todo tipo. Incluso los residentes extranjeros disfrutan ahora, al menos en principio, de toda protección de la ley, lo cual se aparta, por suerte, de las políticas que seguían las democracias antes de la guerra. Con todas sus deficiencias y evasivas, el proyecto de igualdad ante la ley parece haber sido completado dentro del Estado nación (en este trabajo no podemos ni siquiera entrar en la discusión de cómo puede aplicarse a escala mundial).

Este innegable progreso en relación con el segundo aspecto ha aumentado la insatisfacción respecto del primero. Las teorías liberales pueden hacer todo tipo de esfuerzos para convencer a la gente, tal como lo hizo Bentham, de que, por lo que respecta a la propiedad, la verdad reside en que lo que pertenece a todos no pertenece a nadie, una verdad que ha sido confirmada recientemente por el experimento soviético. Muchos no propietarios considerarán injusta la situación predominante, igualdad consistente en un aspecto, patente desigualdad en el otro. Además, no existe esperanza en nuestro horizonte de que esta tensión abandone alguna vez a la modernidad. El camino hacia las soluciones fáciles está bloqueado. En el mundo moderno, a diferencia del mundo aristotélico, nadie puede formular seriamente la propuesta de dividir las propiedades existentes en unidades aproximadamente iguales (o al menos de restringir su desmesurado crecimiento). El experimento soviético de declarar confiscada la propiedad de todos, el activo colectivo de todos, fue una confirmación indiscutible de la sombría predicción de Bentham.

Lo que los socialistas pueden considerar tras estos tremendos fracasos es la siguiente distinción teórica. La propiedad tiene dos aspectos: la pertenencia y la apropiación. No puede haber pertenencia sin el derecho y la posibilidad de apropiación, pero puede haber apropiación (de los bienes producidos de una civilización) sin pertenencia. El capitalismo, en sus principios, siempre sostuvo la utopía de que sólo la pertenencia puede definir la apropiación, una utopía a la cual ni siquiera la realidad más espeluznante de la revolución industrial correspondió plenamente. Y el período de esta utopía se ha terminado. Así pues, pueden forjarse estrategias que permitan separar la apropiación, como un aspecto (el social y colectivo) de la propiedad, de la pertenencia, sin minar los cimientos de la economía de mercado o sin provocar violentos ciclos de expropiación. Existe una amplia gama de opciones sociales disponibles detrás de esta propuesta abstracta, desde la redistribución de fondos por parte del Estado para resolver cuestiones sociales candentes, hasta la promoción y apoyo de tipos colectivos de pertenencia. El socialismo, hipnotizado por la idea de una propiedad colectiva total que, en las versiones más benévolas, no perjudicará los intereses de nadie y que, en realidad, pertenecerá a todos, todavía no ha sintonizado su capacidad de imaginación con la longitud de onda de este tipo de soluciones, al menos no lo ha hecho de una manera suficiente.

IV

De los tres conceptos que forman la trinidad revolucionaria, los dos primeros han sido objeto de constantes y serios debates políticos, pero la *fraternité* se ha convertido en motivo de burla debido a su excesivo sentimentalismo y a sus contenidos escurridizos. Sin embargo, el juicio de la posteridad entra en conflicto con la percepción de la propia era revolucionaria. La música de Beethoven en su conjunto, y no simplemente el último movimiento de la Novena Sinfonía, es un misterio si no se siente el aura de *fraternité* que hay detrás, y tampoco puede entenderse la antropología revolucionaria sin ella. La *fraternité* fue un principio con una función dual de la revolución. Dentro de la *nation* complementó la «rigidez» y la «inexpresividad» de la ley. En esta función, la *fraternité* prestó un servicio ambiguo. Por un lado, mitigó la dureza del sistema legal de los principios de la modernidad y subrayó que hasta la ley más justa tiene víctimas inocentes, y también que hay otras consideraciones además de la legal. Por otra parte, a menudo incitó a desechar la ley y a reemplazarla por actos violentos. *Fraternisation* era el nombre de las acciones terroristas destinadas a forzar a los moderados a la sumisión y a la obediencia en los distritos de París en 1793-94. Fuera de la nación revolucionaria, *fraternité* significaba el principio de lo que actualmente llamamos relaciones internacionales, y en la era del nacionalis-

mo no tardó en convertirse en mera hipocresía. Francia, aun antes de Bonaparte, nunca se comportó de una manera fraternal con ninguno de los países conquistados por ella, y la Gran Revolución dio el ejemplo para las repetidas acciones de «apoyo fraternal» llevadas a cabo por el Ejército Rojo.

Carl Schmitt puede tener algo de razón al subrayar que nuestras concepciones políticas tienen un origen teológico, aun cuando mi conclusión, extraída de ésta, no tiene por qué ser similar a la suya. Pero hay grados de diferencia, y de la trinidad revolucionaria la *fraternité* fue la menos secularizada. Porque significaba, en primer lugar, una unión de familia donde los vínculos no eran los de la sangre, sino los del espíritu, a veces de una naturaleza abiertamente mística, similar a lo que Dostoievski llamaba la «hermandad en Cristo». En segundo lugar, implicaba la unidad y la homogeneidad de la familia frente a la diferencia individual. Por último, se proclamaba como un principio de menor claridad y mayor elusividad que cualquier afiliación y deber bien definido de la vida «normal». Precisamente fue este carácter apenas secularizado del término lo que resultó inadecuado para los procedimientos de la modernidad.

En el siglo XIX no tardó en convertirse en una opción rechazada en sus dos funciones. Entre los Estados nación fue más bien el principio de Nietzsche, la actitud de un «monstruo frío», lo que prevaleció. En los movimientos revolucionarios hubo algunos signos de *fraternité* entre los militantes y los socialistas perseguidos en las épocas legendarias de la fundación del movimiento. La forma de dirigirse los unos a los otros como «camaradas» fue la más visible de esos signos, uno de los cuales indicaba «relaciones de familia». Pero la *fraternité* de las primeras etapas del socialismo pronto dejó paso a la regulación burocrática de relaciones de grandes partidos y organizaciones internacionales. Además, hubo una reacción tanto teórica como emocional contra la *fraternité* entre los militantes de fechas posteriores. Cuanto más se agudizaban los conflictos entre los socialistas y sus enemigos, cuanto más *kameraderie* había, la solidaridad no emocional de los combatientes se convirtió en la virtud del día.

Hubo un breve período de resurrección de la *fraternité* en las décadas de 1960 y 1970 en la nueva izquierda, un vestigio de la cual todavía sobrevive en el lema de «hermandad» entre los grupos feministas. Pero en el nuevo hecho izquierdista de resucitar el término hermandad había también un elemento enfático de éxtasis introducido por las drogas que por fuerza resultó ser una desviación temporal y que actualmente ha quedado engullido por el culto a la salud de la década de 1980. Tampoco puede pronosticarse ningún futuro a largo plazo para este principio tan sobrecargado emocionalmente. Los socialistas sienten sin duda la necesidad de modos de vida distintos de los que se ofrecen dentro del marco de los grandes partidos burocráticos, y no dejan de apreciar la decencia tras la decadencia moral del comunismo. Pero no existen signos en la atmósfera postmoderna de que vayan a luchar por ser miembros de una familia homogénea sin preservar sus diferencias.

* * *

Los socialistas a menudo pierden un tiempo precioso buscando principios que sean sólo «suyos» dentro de la modernidad, que sean su propio signo diferenciador. Es una búsqueda vana, como ya he señalado a lo largo de todo este trabajo: los principios más importantes de la modernidad ya fueron establecidos en los actos legendarios de su fundación. La fuerza del socialismo fue, durante mucho tiempo, su capacidad de interpretar estos principios de una manera radicalmente nueva. Y precisamente esta facultad de interpretación es lo que se ha perdido en el *intermezzo* comunista, tanto por parte de los comunistas como por parte de aquellos que agotaron casi totalmente sus energías por oponerse al comunismo. Que el socialismo tenga o no futuro depende, en gran medida, de su capacidad para regenerar esta facultad de interpretación original.

UNA NUEVA APROXIMACION AL DEBATE SOBRE EL FIN DE LAS IDEOLOGIAS

Jerzy J. Wiatr

Hace veinticinco años —en 1966— publiqué un libro en el cual hacía un intento de revisión empírica de la propuesta teórica según la cual las ideologías radicales están (o estarán pronto) muertas y el mundo entrará en la era postideológica [1]. Allí sostenía que:

1. Contrariamente a lo que postulan Raymond Aron [2], Daniel Bell [3], Seymour Martin Lipset [4] y otros defensores de la teoría del fin de las ideologías, el declive de los conflictos ideológicos en occidente es sólo un fenómeno temporal, relacionado con la prosperidad y calma social relativas de la década de 1950.
2. En su papel polémico —como negación radical de las ideologías comunista y socialista—, la teoría del fin de las ideologías es, en sí misma, una ideología, la ideología del *statu quo*.
3. Los juicios de valor ideológico son y seguirán siendo inseparables de la acción política colectiva y de los esfuerzos intelectuales por comprender científicamente la realidad social y política.
4. El debate ideológico que se produjo dentro del movimiento comunista, a causa del rechazo del estalinismo, va a reavivar no sólo la teoría, sino también la práctica del movimiento obrero radical y, por tanto, no conducirá al fin del comunismo como ideología y como programa político.

A excepción de la cuarta tesis, considero que mi crítica de las teorías que postulan el fin de las ideologías sigue siendo válida. Dos años después de la primera edición de mi libro, los estudiantes radicales se rebelaron contra el *statu quo* en Berkerley, en París, en Varsovia. Su protesta significó un nuevo renacimiento de los compromisos ideológicos en Occidente, mientras que en el Este de Europa la desilusión ideológica relacionada con la ideología comunista ortodoxa (especialmente tras la intervención militar que puso fin por la fuerza a la Primavera de Praga) llevó a una variedad de reconsideraciones ideológicas que van desde el socialismo utópico hasta el socialismo cristiano y la socialdemocracia. Las ideologías radicales llegaron a debilitarse en Occidente, pero esto, a mi modo de ver, no hace sino confirmar mi hipótesis de que los aumentos y reducciones periódicas de los conflictos ideológicos reflejan la intensidad cambiante de las divisiones sociales. Así pues, la desradicalización relativa de los conflictos sociales y políticos se refleja en un estilo de política más pragmática, menos ideológica, mientras que cada intensificación de esos conflictos da como resultado una vuelta a un estilo más ideológico de política.

[1] Jerzy J. Wiatr, *Czy zmierzch ery ideologii?*, Varsovia, 1966.
[2] Raymond Aron, *L'opium des intellectuels*, París, 1955.
[3] Daniel Bell, *The End of Ideology. On the Exhaution of Political Ideas in the Fifties*, Nueva York, 1962.
[4] Seymour Martin Lipset, *Political Man. The Social Bases of Politics*, Garden City, 1960.

He sostenido [5] que la revisión ideológica del estalinismo, en lugar de confirmar la predicción del fin de las ideologías, demuestra la capacidad de la ideología socialista para liberarse de los conceptos y simplificaciones que constituyeron la forma ideológica (en el sentido del joven Marx) de la práctica estalinista. Mirando hacia atrás reconozco un elemento utópico en mi propio pensamiento. Yo creía que esa purificación de la ideología socialista era esencial para el futuro del socialismo y, por tanto, suponía que era también el resultado más probable, desde el punto de vista realista, de los dramas de la desestalinización.

Este es el aspecto del debate sobre el fin de las ideologías que me gustaría reexaminar. ¿Son los nuevos acontecimientos políticos de la Unión Soviética y de la Europa Central y del Este pruebas de que la ideología socialista radical está muerta en aquellos mismos países donde durante décadas se ha experimentado la aplicación de una versión genuina del comunismo? ¿Qué es lo que está muerto y qué no está? ¿Cuáles de esas cosas, que aparentemente están muertas, tienen una oportunidad real de resurrección?

ACLARACIONES CONCEPTUALES

El término «ideología» está entre los más confundidos y confusos de la terminología de la ciencia social y del discurso político. A mediados de la década de 1950, los filósofos y científicos sociales noruegos Naess, Christophersen y Kvalo [6] presentaron una elegante tipología de los usos del término «ideología» en las ciencias sociales. Distinguían siete tipos principales de definiciones y diecisiete subtipos, cada uno con varias versiones específicas y diferentes en cierto modo. Desde entonces han aparecido nuevas teorías de la ideología y de su relación con la realidad (y con la práctica), tales como la de la «práctica simbólica» [7], la «ideo-lógica» [8], y otros intentos de superar el dualismo clásico de la idea y de la realidad, de la ideología y de la práctica.

La confusión conceptual viene a hacer más difícil el debate sobre el fin de las ideologías. Según algunas definiciones, las ideologías —siempre y de una manera inevitable— se corresponderán con la práctica social (o incluso formarán parte de ella). Según otras definiciones, el fin de las ideologías sólo supone que se termina un tipo específico de pensamiento, especialmente la visión distorsionada, absolutista, del futuro, considerada a menudo como una racionalización de intereses de grupo. Aquellos que postulan el fin de las ideologías no predicen que en el futuro la gente no tendrá valores o que no se formularán directivas para la acción. Se limitan a decir que se abandonan (o abandonarán) las visiones ideológicas milenaristas del futuro mundo comunista. En este sentido, el debate sobre el final de las ideologías es, en esencia, el debate sobre el papel presente y futuro de la ideología socialista.

Mi tipología de las definiciones de ideología, presentada por primera vez en mi libro acerca del debate sobre el fin de las ideologías, distingue entre tres tipos principales de definiciones: las *genéticas,* las *estructurales* y las *funcionales.* En las definiciones genéticas, la ideología se entiende como la estructura espiritual de la época (por ejemplo, el concepto de Karl Mannheim de «ideología total») o de un grupo social. Las definiciones genéticas han sido fuertemente influidas por los puntos de vista de Karl Marx sobre la ideología, especialmente por los expresados en *La ideología alemana* (1845-46). «La división del trabajo —escribió Marx—, que ya hemos visto antes como una de las principales fuerzas de la historia hasta el momento, se manifiesta también en la clase dirigente como la división del trabajo mental y material, de modo que dentro de esta clase una parte aparece como los pensadores de la clase (sus ideólogos activos, creativos, que hacen de su labor perfeccionadora y de la ilusión de la clase sobre sí misma su principal fuente de recursos), mientras que la actitud de los demás hacia estas ideas e ilusiones es más pasiva y receptiva, porque, en realidad, son los miembros activos de esta clase y tienen menos tiempo para formular ilusiones e ideas sobre sí mismos» [9]. Las definiciones genéticas subrayan el vínculo entre la conciencia y las condiciones históricas, así como entre las ideas de los ideólogos y la situación histórica (también como intereses) de una clase o grupo social.

---

[5] Especialmente en el capítulo sobre ideología en los Estados socialistas agregado a la segunda edición (1968) de mi libro.

[6] Arne Naess, Jens A. Christophersen y Kjell Kvalo, *Democracy, Objectivity and Subjectivity. Studies in the Semantics and cognitive Analysis of Ideological Controversy,* Oslo-Oxford, 1956, págs. 161-172.

[7] Pierre Bourdieu, *Outline of a Theory of Practice,* Cambridge, 1977.

[8] Marc Augé, *Théorie des puvoirs et idéologie. Etude de cas en Côte d'Ivoire,* París, 1975, y *The Anthropological Circle: Symbol, Function, History,* Cambridge, 1982.

[9] Karl Marx, «The German Ideology», en Robert C. Tucker (ed.), *The Marx-Engels Reader,* Nueva York-Londres, 1978, pág. 173.

Las definiciones estructurales tratan de definir las ideologías señalando aquellos elementos del pensamiento que hacen que las ideologías sean diferentes de otras formas de conciencia. Con frecuencia, las definiciones estructurales vienen a reemplazar a los valores y directivas para la acción que hacen que las ideologías sean diferentes de otras formas de conciencia exentas de valor y no orientadas hacia la acción (como las ciencias sociales en el significado positivista de ciencia). Otras definiciones establecen una equiparación entre ideología y «falsa conciencia», o sea, con una deformación deliberada o inconsciente de la realidad para adecuarla a los intereses de grupo. Esta última versión de las definiciones estructurales debe mucho a los primeros escritos de Marx.

Las definiciones funcionales en el sentido más general ven en las ideologías el componente intelectual de las actividades de los grupos sociales que se proponen la preservación, destrucción o cambio de las relaciones sociales. En un sentido más estricto (Karl Mannheim), las ideologías se definen como componentes de las actividades de los grupos conservadores.

Mi propia definición de ideología se basa en elementos estructurales y funcionales. La ideología, en mi terminología, es un conjunto relativamente sistematizado de puntos de vista, cuyo rasgo característico es su correlación funcional con los intereses y aspiraciones de un grupo social, y que contiene ideas que describen y evalúan la realidad, así como directivas de acción derivadas de esas ideas. Desde el punto de vista de la definición, es un concepto neutral de ideología en el sentido de que no supone un papel progresista o conservador en una ideología; tampoco supone que la ideología, por definición, debe ser falsa. El papel histórico específico de una ideología, así como su relación con la verdad, se dejan para los estudios de las diversas ideologías.

Partiendo de esta definición es posible emprender estudios históricos y sociológicos de las ideologías en su contexto. Así pues, es posible estudiar el socialismo, en cuanto ideología, desde el punto de vista de sus relaciones con clases sociales específicas, desde la perspectiva de su visión de la realidad histórica, de sus valores y directivas para la acción contenidas en las diversas versiones de la ideología socialista. Sólo una discusión de este tipo puede llevar al esclarecimiento de la propuesta según la cual la era del fin de las ideologías es (o será) una era exenta de ideologías socialistas.

¿SIGUE SIENDO EL SOCIALISMO LA IDEOLOGIA DE LAS CLASES TRABAJADORAS?

En un sentido genético, la ideología socialista ha sido definida a menudo como la ideología de la clase trabajadora. El marxismo, en particular, se consideraba a sí mismo como la conciencia madura de la clase trabajadora industrial. Los historiadores de las ideas y de los movimientos sociales pueden discutir esta reivindicación. Es cierto que en la Europa Occidental (y en algunos países de la Europa Central y del Este) el socialismo marxista se convirtió en el grito de batalla de gran parte de la clase trabajadora. En Norteamérica, sin embargo, nunca ha sucedido esto. En muchas regiones de las periferias capitalistas —en Asia, Latinoamérica, Africa— las ideas socialistas atrayeron más la imaginación de los intelectuales radicales y de los campesinos rebeldes que la de la clase trabajadora (incluso donde dicha clase existía realmente). Sin embargo, se trata de una discusión histórica de escasa relevancia para el papel actual de la ideología socialista. Lo que a mí me parece mucho más importante es que la vinculación entre clase trabajadora e ideología socialista ya no se corresponde con la teoría de Marx.

En las sociedades industriales desarrolladas de Occidente, el cambio económico y social transformó las relaciones de clases tan profundamente que ya no tiene sentido hablar sobre la clase trabajadora como una fuerza social cohesionada, como la fuerza social alienada de la sociedad, sujeta a todo tipo de privaciones, interesada en la abolición radical de todas las relaciones sociales económicas existentes, poseedora de nada más que sus cadenas. Ese proletariado ya no existe. Dentro de la clase trabajadora manual surgieron divisiones sociales profundas, intensificadas por la llegada de un vasto ejército de trabajadores emigrados de los países pobres que se hicieron cargo de los papeles más degradantes y peor pagados en la división social del trabajo. Los partidos socialistas y comunistas todavía reclutan a una parte de sus seguidores entre la clase trabajadora, pero ya no se los puede ver únicamente como partidos de clases. En realidad, existe una tendencia cada vez mayor a aumentar la base política del movimiento socialista apelando a los intereses de la nueva clase media.

En los países orientales de Europa, hasta hace poco gobernados por los partidos marxistas-leninistas, la clase trabajadora se convirtió en la fuerza social que respaldaba la oposición al orden existente. El sindicato *Solidaridad* de Polonia movili-

zó en 1980-81 al 80 por 100 de la mano de obra industrial. Si bien en un principio proclamó su afinidad con el socialismo, en un momento dado sufrió una transformación ideológica que desembocó en un rechazo de las ideas y símbolos socialistas. El apoyo de la clase trabajadora a los partidos socialistas y socialdemócratas de la Europa Oriental es débil, indudablemente más débil que el respaldo de algunos sectores de la *intelligentsia.* Particularmente entre los trabajadores jóvenes hay una profunda desilusión respecto del socialismo. Esto puede resultar un fenómeno temporal —un rechazo radical de la práctica del llamado «socialismo real» del pasado reciente—. Puede ser. Pero hasta que las cosas cambien realmente, es absurdo hablar del socialismo como de la ideología de la clase trabajadora en la Europa Oriental.

De esta afirmación no se desprende que el movimiento socialista deba abandonar los intereses de los trabajadores o que no deba tratar de recuperar a sus seguidores de entre ellos. Los trabajadores industriales siguen siendo una fuerza social y política poderosa, cuya importancia no debe desestimarse. Sin embargo, esto es una afirmación más pragmática que ideológica. El socialismo como ideología ya no es la ideología de la clase trabajadora, pero los partidos socialistas pueden y deben procurar el apoyo de los trabajadores industriales. Para ello, los partidos deben identificar los intereses específicos de los trabajadores, tenerlos en cuenta, armonizarlos con los intereses de otros estratos cuyo apoyo también es indispensable para la fortuna política de los partidos socialistas. Sin embargo, no deben engañarse sobre la naturaleza misma de las relaciones entre socialismo y clase trabajadora. En lugar de una unidad esencial, postulada por la doctrina marxista, existe una relación compleja y cambiante en la cual el socialismo puede conseguir (pero también perder) el apoyo de los trabajadores. Es preciso desterrar el mito ideológico de una clase trabajadora esencialmente socialista.

EL SOCIALISMO Y LA HISTORIA

El socialismo marxista se ha construido sobre los fundamentos filosóficos de una visión determinada de la historia. La idea del progreso dialéctico de la especie humana fue tomada de Hegel y con los escritos de Marx se convirtió en la filosofía de la victoria inevitable del socialismo. Esta visión de la historia se ha convertido en el elemento central de la ideología socialista en su interpretación marxista. Los socialistas de convicciones marxistas no sólo creyeron que el socialismo era lo correcto, sino que también estaban convencidos de que era históricamente inevitable.

El concepto de la inevitabilidad histórica ha sido criticado tan a menudo que es poco lo que se puede añadir a esta crítica. Para citar a Isaiah Berlin:

> «Es uno de los grandes *pretextos,* esgrimidos por aquellos que no pueden o no quieren enfrentarse a los hechos de la responsabilidad humana, a la existencia de un área limitada, pero sin embargo real, de libertad humana, ya sea porque han sido heridos demasiado profundamente o porque tienen miedo de querer volver a la corriente de la vida normal, o porque están llenos de una indignación moral contra todos los códigos éticos como tales, como un medio dignificado de desechar una moralidad que para ellos es quizás justificadamente repulsiva» [10].

Antonio Gramsci vio en la idea de la inevitabilidad histórica un equivalente secular de la creencia de la voluntad de Dios, algo que en realidad podía motivar a fanáticos esfuerzos por lograr el resultado «inevitable» [11].

La idea de la inevitabilidad histórica del socialismo sufrió un serio revés cuando varios países del Este de Europa se retractaron del orden «socialista real». Desde el punto de vista lógico, esto no prueba nada, ya que la inevitabilidad histórica no excluye retrocesos temporales. Pero desde el punto de vista psicológico, lo que había sucedido en los países del Este de Europa minó para siempre la creencia en la inevitabilidad histórica del socialismo. Otro mito ha sido creado: el de la imposibilidad histórica del socialismo. El fracaso evidente de los regímenes comunistas en la Europa del Este (y en la Unión Soviética, donde quedan pocas ilusiones sobre las otrora altamente ensalzadas victorias del socialismo) produjo una atmósfera en la cual ser socialista equivale a estar pasado de moda. Se empieza a considerar el socialismo como una vía muerta en la historia de la humanidad. Este estado mental es una ideología de la reconstrucción antisocialista. Es fácil compren-

[10] Isaiah Berlin, *Historical Inevitability,* Londres, 1957, pág. 78.
[11] Antonio Gramsci, *The Modern Prince and Other Writings,* Londres, 1957.

der por qué es tan popular actualmente en la Europa del Este. Pero también es fácil predecir que no siempre será tan popular. De hecho, es la creencia de que el socialismo es posible pero no inevitable lo que debe constituir el fundamento ideológico del movimiento socialista actual.

No hay nada en la historia que pruebe la imposibilidad de una reestructuración de la sociedad que diera como resultado la subordinación de los principales procesos socioeconómicos a la voluntad consciente de la sociedad (más que a las fuerzas espontáneas del mercado libre) y la abolición de las desigualdades sociales más flagrantes. El socialismo democrático, entendido no como una utopía de un mundo perfecto sino como un proyecto realista de una sociedad más racional y justa, es una posibilidad. De hecho, los logros de los partidos socialdemócratas en Occidente, donde ya han surgido elementos sustanciales del socialismo democrático, deberían despertar las esperanzas en todos aquellos que no han abandonado su creencia en la posibilidad histórica del socialismo. No hay nada más necesario.

LOS VALORES SOCIALISTAS

Si la ideología socialista no puede justificarse en función de su relación especial con la clase trabajadora ni en función de la inevitabilidad histórica del socialismo, ¿dónde puede encontrar su razón de ser? La respuesta es simple: en los valores socialistas. La gente lucha por el socialismo no porque sea inevitable ni porque represente el interés histórico de la clase trabajadora, sino porque es moralmente justo. Para ser más precisos, sin un compromiso moral con los valores socialistas, ni la creencia en la inevitabilidad histórica ni la adscripción al interés de los trabajadores pueden proporcionar motivación suficiente para una participación socialista activa. El compromiso moral con los valores socialistas por sí mismo puede llevar a las personas a tomar partido en la lucha por un nuevo orden social, económico y político. En su esencia misma, el socialismo es un compromiso moral.

Este punto de vista no es nuevo. Hace cien años fue proclamado dentro del movimiento socialista por pensadores como Eduard Bernstein, Max Adler, Conrad Schmidt, Karl Vorländer y, en Polonia, por Edward Abramowski. Los marxistas ortodoxos rechazaron sus puntos de vista por «revisionistas», pero al final prevalecieron. En realidad, la interpretación ética del socialismo es lo que puede constituir en nuestros días su defensa más fuerte.

El deseo humano de justicia es profundo y firme. Las personas pueden estar desilusionadas por la práctica socialista, pero eso no las hace abandonar su compromiso ético con la idea de la justicia social. Sus interpretaciones cambian, pero su esencia permanece.

Durante mucho tiempo los valores de justicia y de libertad fueron considerados alternativos. La creencia de que uno debe escoger entre la maximización de la libertad o la maximización de la justicia llevó a la oposición política entre liberalismo y socialismo. El fracaso de los regímenes «socialistas reales» por lo que respecta a la instauración de la justicia, incluso a expensas de la libertad, ha dado como resultado la actual popularidad de la filosofía política liberal en la Europa del Este. Sin embargo, es preciso tener conciencia de que la filosofía política moderna ha producido importantes revisiones tanto del liberalismo tradicional como del socialismo tradicional [12]. La injusticia social sistemática hace que sea imposible para la mayoría actuar como individuos libres. La justificación ideológica del socialismo se basa, pues, no en el supuesto de que la justicia social es más importante que la libertad, sino en la creencia de que sin justicia social la libertad es imposible. «El socialismo —para citar al científico social Adam Przeworski— no es una edad de oro, tampoco una garantía de felicidad. Es una sociedad libre de alienación —si es posible todavía devolver a este término su significado, en lugar de utilizarlo como un lamento generalizado—, una sociedad en la cual se han abolido las condiciones objetivas, en la cual las personas son en todo momento libres, en la cual nada es anterior y dado, en la cual la vida no es un instrumento de supervivencia y las cosas no son instrumentos del poder, en la cual todos los valores son autónomos, en la cual la relación entre una persona y uno mismo no está mediatizada por las cosas. La abolición del capitalismo es una necesidad no porque ésas sean las leyes de la historia, ni porque el socialismo sea superior a él en ningún aspecto, ni por razones de Newton o de Kant, sino sólo porque el capitalismo nos impide llegar a ser lo que podríamos llegar a ser si fuéramos libres» [13].

[12] Jon Elster, «Exploitation, Freedom and Justice», en J. Roland Pennock y John W. Chapman, *Marxism,* Nueva York, 1983, págs. 277-304.

[13] Adam Przeworski, *Capitalism and Social Democracy,* Cambridge, 1986, pág. 247.

En el sentido ético, el socialismo sigue siendo una propuesta ideológica válida. Sus juicios de valor son reinterpretados a la luz de la nueva experiencia histórica, pero su núcleo básico —la justicia y la libertad— permanecen. Los socialistas creen que esos valores exigen la reestructuración de la sociedad. Los proyectos pragmáticos de dicha reestructuración cambian al cambiar las condiciones y al adquirir nosotros una nueva comprensión del funcionamiento de la sociedad. Es el componente moral del socialismo lo que lo convierte en una ideología perdurable.

EL FUTURO DE LAS IDEOLOGIAS EN LA EUROPA DEL ESTE

Los defensores de la teoría del fin de las ideologías ven ahora a la Europa del Este como la confirmación de sus predicciones. Las investigaciones sociológicas muestran un rápido declive de la adhesión a la ideología comunista, e incluso hacia los valores generales del socialismo. Uno de los centros polacos de investigación de la opinión pública descubrió que entre los jóvenes polacos la proporción de los que declaraban que «todavía vale la pena construir el socialismo en nuestro país» bajó de un 58 por 100 en 1987 a un 28,8 por 100 en 1989 (las respuestas negativas a la misma pregunta pasaron del 28,8 al 60,4 por 100) [14]. Los sociólogos polacos señalan cierta regularidad a este respecto. Lo que en un principio fue solamente una propuesta contra las prácticas políticas y económicas del antiguo régimen y un rechazo de las mismas llegó a convertirse en un rechazo ideológico de los principios del socialismo [15]. El rechazo ideológico fue el resultado no sólo de las críticas a las prácticas del «socialismo real», sino también de haber caído en la cuenta de que, después de todo, había otra alternativa posible. El cambio ideológico, considerado desde esta perspectiva, parece más una racionalización de la transformación práctica que el origen de la misma, al menos en lo que respecta a las actitudes de la gente corriente.

¿Significa esto que la Europa del Este se ha convertido en un vacío ideológico, en la sociedad posideológica? Para responder a esta pregunta es preciso distinguir entre dos aspectos. Primero, se puede hablar de la sociedad posideológica en función de la conciencia de las masas, de la gente corriente. Segundo, se puede hablar también de ella en función del ambiente y del estilo de la política. En el primer caso, los resultados de las encuestas de opinión pública pueden ser buenos indicadores de las respuestas populares a las ideologías. En el segundo caso, habría que concentrarse en las declaraciones políticas, en el estilo de los debates públicos y, en cierto grado, en el análisis de la forma de tomar decisiones políticas. No hay duda de que en el primer sentido no sólo Polonia, sino también la Europa del Este en general, entró en la era posideológica. La adhesión al socialismo está en declive en todas partes, pero no está siendo reemplazado por ningún giro de las masas hacia una ideología alternativa. La mentalidad pública dominante favorece el pragmatismo y mira con recelo a las ideologías de todo tipo.

No obstante, la política es sumamente ideológica, al menos en algunos países de la región. En Polonia, la ideologización de la política se refleja en tres fenómenos. Primero, existe un firme movimiento ideológico que se encamina hacia los dogmas del liberalismo económico. Los políticos polacos racionalizan su decisión de privatizar rápidamente la economía en función de los principios del mercado libre (que creen que constituyen las base necesaria para la libertad política) y, sólo de una manera secundaria, en función de la eficacia económica. Segundo, existe una fuerte corriente de fundamentalismo religioso, expresado en Polonia en la creciente afirmación de la Iglesia Católica Romana. Al reimplantar la enseñanza religiosa en las escuelas públicas, al exigir una prohibición total del aborto, al postular la abolición de la separación constitucional entre Iglesia y Estado, los partidos católicos fundamentalistas expresan una visión ideológica del Estado y de sus políticas. No existe un vacío ideológico, sino más bien un intento de reemplazar una versión de un Estado ideológico por otra. Tercero, existe también un anticomunismo ideológico que va más allá de la condena de las prácticas estalinistas y postestalinistas y de los dogmas de los regímenes de tipo soviético. En esencia, este tipo de anticomunismo refleja la creencia ideológica de que la transformación radical de la sociedad es contraria a la ley natural y, por tanto, debe ser condenada y rechazada no sólo porque no produce resultados positivos, sino, sobre todo, porque está dirigida «contra la naturaleza humana».

[14] Miroslawa Marody, «Dylematy postaw politycznych i orientacji światopogladowych», en Jerzy J. Wiatr (ed.), *Wartości a przemiany ladu gospodarczego i politycznego: Polska 1980-1990,* Varsovia, 1990, pág. 157.

[15] Romuald Holly, *Przeobrazenia swiadomosci Polakow w latach osiemdziesiatych,* Varsovia, 1990, pág. 206.

Sin embargo, este panorama no está completo. Ya se perciben síntomas de cambio, en Polonia más que en ninguna otra parte, ya que este país ha avanzado más rápidamente por la senda de la reconstrucción neocapitalista. Por un lado, existe una añoranza de la seguridad social y de la relativa igualdad que existía bajo el antiguo régimen. Si bien se rechaza unánimemente y se condena la represión del Estado monopartidista, a menudo se echan en falta las políticas sociales del antiguo régimen, especialmente entre aquellos que se ven más seriamente golpeados por la liberalización de la economía y por la drástica recesión. En la conciencia de la gente esta tendencia crea una extraña mezcla de defensa acrítica del capitalismo occidental (percibido como una sociedad libre de problemas, de riqueza universal) y de expectativas de que los logros sociales del «socialismo real» deberían permanecer. La aceptación de los principios de la economía de mercado conviven con las demandas de que el gobierno produzca pleno empleo y estabilice los precios. Desde el punto de vista político, esto puede favorecer a los partidos populistas. Ideológicamente, sigue siendo un estado de confusión que, sin embargo, puede abrir posibilidades para nuevas formas de pensamiento socialista.

Por otra parte, existe una oposición inesperada y fuerte al fundamentalismo religioso. Polonia es el país más sólidamente católico de la región (así como uno de los países más sólidamente católicos del mundo), pero su pueblo no responde a las expectativas de quienes abogan por los proyectos fundamentalistas. Una reciente encuesta de opinión pública (llevada a cabo en mayo de 1991) encontró que el 37 por 100 de los encuestados declaraba que el papel de la Iglesia Católica en la política debía ser recortado y el 57 por 100 declaraba que no debería tomar parte en absoluto en la política. En la misma encuesta, el 77 por 100 de los encuestados eran partidarios de la separación entre Iglesia y Estado, el 81 por 100 condenaba la prohibición hecha por la Iglesia de los métodos anticonceptivos artificiales, el 71 por 100 se declaraba ajeno a las demandas de prohibición del aborto y el 63 por 100 a una propuesta de prohibir el divorcio. El 92 por 100 de los encuestados declaraba que un no creyente puede ser una persona decente, y rechazaba la idea de que sólo los católicos pueden ser buenos polacos [16]. Estas observaciones son particularmente elocuentes en un país donde las iglesias están llenas, donde abundan las vocaciones religiosas entre los jóvenes y donde el Papa polaco merece un alto respeto. Puede suceder que a quienes tratan de orientar la política polaca hacia un fundamentalismo marcadamente ideológico le salga el tiro por la culata.

La situación actual es inestable y poco clara. Elementos de fanatismo ideológico conviven con actitudes pragmáticas. El rechazo de la ideología socialista coexiste con valores socialistas fuertemente interiorizados. Sin embargo, se puede predecir una consolidación gradual de la situación ideológica. Si bien es muy poco probable que resurjan versiones milenaristas radicales del socialismo en la Europa del Este (excepto quizás como fenómeno marginal), un tipo moderado de socialismo democrático volverá como la principal alternativa al liberalismo económico y al fundamentalismo de derechas. Su regreso ideológico se materializará más rápido si, como muchos esperamos, las consecuencias de la transformación actual desilusionan a grandes sectores de la sociedad. La política en la Europa del Este no quedará reducida a un enfrentamiento a muerte de las ideologías en conflicto, pero tampoco quedará reducida a diferencias meramente pragmáticas entre opciones. Puede quedar libre del dominio de la ortodoxia ideológica comunista, pero no de las divisiones ideológicas. En estas políticas, el socialismo democrático recuperará el lugar que legítimamente le corresponde como uno de los proyectos ideológicos de nuestro tiempo.

[16] *Gazeta Wyborcza,* 1-2 junio, 1991.

SOCIALISMO Y COMUNISMO

Vittorio Strada

Cualquier reflexión crítica sobre un problema político de amplio aliento sólo puede hacerse teniendo a la vista los dos acontecimientos de carácter general que caracterizan este fin de siglo y que condicionan el comienzo del que viene: el primero de ellos es el final de la experiencia histórica —aunque sería mejor decir del experimento histórico— comunista, un final no sólo carente de gloria, a la vez que catastrófico, para quienes directamente la han dirigido o la han sufrido, sino también preocupante y amenazador para los que se han mantenido al margen de dicha experiencia e incluso se han opuesto a ella, toda vez que este experimento fallido, por su mismo alcance mundial, deja un vacío político y una vorágine económica que no son fáciles de colmar ni de superar; el otro acontecimiento, todavía de mayor alcance que el primero, es más difícil de definir puesto que, en realidad, está constituido por un cúmulo de acontecimientos iniciados hace tiempo por el hecho de haber llegado juntos a una conclusión aunque sea provisional: se trata de un proceso que podría denominarse «planetarización», entendiendo por tal una complicada unificación no tanto del género humano como de sus problemas y necesidades por la acción no de un ideal positivo como querían los cándidos humanitaristas del pasado, sino de situaciones negativas (ecológicas, económicas, tecnológicas, demográficas, etc.), que pueden reunirse en el problema común de la supervivencia del hombre y de su ambiente como tales.

La situación de este fin de siglo y de milenio resulta paradójica: por una parte ha fracasado estrepitosamente la que se consideraba solución radical de los mayores problemas de la humanidad, y no sólo desde el punto de vista de los que la idearon y la pusieron en marcha, sino también desde la perspectiva de las masas exterminadas de humanidad, ya que el comunismo había involucrado en sus grandiosas vicisitudes no sólo a los marxistas, sino también a personas de formación cultural, de extracción social, de origen nacional de lo más variado; por otra parte, los grandes problemas de la humanidad pierden de este modo una solución —que es positivo sin más desde el momento en que se ha demostrado que era falsa o funesta— al tiempo que se vuelven más intrincados y arduos que antaño, bien como resultado, por así decirlo, de la evolución normal de la sociedad, bien porque el fracaso de la pseudosolución comunista los ha agravado dejando tras de sí situaciones desastrosas desde todo punto de vista.

El panorama que acabamos de describir pareciera que debería inducirnos al desánimo, pero por más que nuestro planeta es poco abundante en perspectivas alentadoras debemos cuidarnos muy bien de adoptar un catastrofismo que, si bien podría resultar apropiado en el ámbito metafísico, sería pernicioso en el ámbito político. Por lo demás, la época que está a punto de cerrarse se ha caracterizado en gran parte por haber confundido metafísica y política como si ésta en lugar de ser

una técnica de la convivencia humana llamada a resolver problemas históricos concretos a la luz de una cultura racional fuese una misión salvadora y redentora con capacidad para conducir a la humanidad hacia una meta final de la historia a la luz de una especie de mística científica.

Ahora bien, los cariacontecidos creyentes en la solución final y total, en lugar de llegar hasta las raíces del trágico experimento comunista y de dar un giro a sus vidas, siguen firmes en sus antiguas ideas y adoptan dos tácticas: por una parte, exculpan a su ideología marxista librándola de toda responsabilidad derivada de su aplicación histórica y aduciendo que fue mal comprendida por quienes la aplicaron, porque así crean una especie de preparado anatómico que garantizaría un empleo académico y políticamente seguro, por lo estéril, del marxismo, al que ellos han presentado siempre como un saber especial y privilegiado; por otra parte, tratan de reducir el alcance de la catástrofe ocasionada por la aplicación histórica del marxismo que, pese a los sofismas neomarxistas, se hizo de manera trágica en nuestro siglo, como tratan de afirmar que, si bien no se puede negar la crisis del comunismo y del marxismo, la crisis lo es de todo y de todos y en esta crisis universal lo que conviene es bajar el telón sobre el pasado y de reunir las fuerzas de los que han fallado con las de los que han denunciado su inevitable fracaso, las de los que han mentido con las de los que han combatido sus mentiras, las de los que han cometido delitos con las de los que han sido víctimas de ellos o los han denunciado.

Por suerte las cosas discurren de otra manera. La caída histórica del comunismo deja sin lugar a dudas un terreno sembrado de escombros, pero no una tierra quemada universal. Además, el fracaso del comunismo como doctrina revolucionaria constituye no sólo el fin de un sistema, sino también la confirmación de otros sistemas antitéticos en cuanto a las ideas, aunque no se trata de una confirmación dogmática, sino problemática, ya que las teorías no marxistas, lejos de aspirar a la grotesca sacralización de la que ha gozado y todavía goza en parte el marxismo, están laicamente abiertas a continuas revisiones y «falsabilidades» (en el sentido popperiano del término). Y esto mucho más hoy en día en una época de desafíos radicales provenientes de esa nueva realidad a la que más arriba hemos denominado, de manera convencional, «planetarización». Naturalmente no se trata de que el marxismo pueda y deba desaparecer de la cultura política, toda vez que sin un conocimiento crítico del mismo, sin un análisis histórico de los marxismos de nuestro mundo, nuestro siglo y, por consiguiente, en cierta medida también el mundo futuro serían incomprensibles. Esto da idea de hasta qué punto influyeron las ideas de Marx y de sus sucesores en la mentalidad de las gentes y sobre todo en las cosas. Lo que ya desapareció en buena medida y que debería desaparecer por completo es la pretensión del marxismo de ser una especie de superciencia que, o bien se manifiesta dogmáticamente extraña y hostil al saber «común», al saber crítico y creativo —como ocurrió con el marxismo soviético y comunista—, o bien en simbiosis parasitaria con este saber «común», sobre cuyos frutos el marxismo occidental ponía de cuando en cuando su marchamo de aprobación y de apropiación (marxismo y psicoanálisis, marxismo y existencialismo, etc.). Esta hegemonía del marxismo, en el sentido gramsciano del término hegemonía, es la que va finalmente hacia el ocaso y respecto de ella se puede decir, parafraseando una sentencia de Benedetto Croce sobre el cristianismo: «¿Por qué no debemos llamarnos marxistas?» Porque al llamarnos tales estamos perpetuando la mistificación de una superciencia privilegiada de la que nos pretendemos partícipes, en tanto que algunas ideas de Marx, perdida la orgánica totalidad que las ha convertido en el fundamento del comunismo revolucionario, pueden muy bien ser objeto de una investigación crítica, por decisión del investigador, tal como lo son las de cualquier otro «científico social» del siglo pasado.

Estas sucintas reflexiones nos permiten la recuperación del concepto de socialismo más allá de la apropiación y de la contaminación llevadas a cabo por el comunismo. Se habla de «socialismo real», de «Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas», de «Revolución Socialista de Octubre», etc. También es cierto que la neolengua comunista produjo idéntica mistificación respecto de palabras como «democracia», por ejemplo, con la creación de esa fórmula redundante y falsa de «democracia popular». Sin embargo, lo más complejo y lo más comprometido es lo que aconteció con la palabra socialismo porque mientras que un término como «democracia popular» era tan absurdo (incluso desde el punto de vista lingüístico) que rozaba lo grotesco, el concepto «socialismo» salió parcialmente desacreditado por su vecindad con el de comunismo. Así pues, se trata de restablecer una frontera precisa entre socialismo y comunismo. Como se sabe, según la doctrina y la terminología marxista-leninista, el socialismo está en la primera etapa de la última formación económico-social que sucede al capitalismo, mientras que en la segunda etapa ese límite es el comunismo: en

la primera etapa cada uno recibe de acuerdo con sus prestaciones en tanto que en la segunda y más elevada, carente de clases, cada uno recibe según sus necesidades. Así pues, de acuerdo con la ideología y la terminología marxista en la Unión Soviética primer motor del movimiento revolucionario, se construyó el «socialismo» y se dejó el «comunismo» para unos indefinidos tiempos mejores. Llamar «socialistas» a los países gobernados por los partidos comunistas, aunque se le añada la apostilla involuntariamente irónica de «real», significa nada menos que dejarse dominar por la terminología y por la ideología de esos partidos. En tanto que es lógico y correcto definirlos de una manera empírica y descriptiva como «comunistas», toda vez que han estado gobernados totalitariamente por partidos comunistas.

Esta precisión terminológica, aunque libera el socialismo de la prisión en la que lo tuvieron secuestrado, lo reintroduce en un mundo en el que circulan sin un pasaporte acreditado. Esta afirmación podrá sonar sacrílega a quienes han combatido contra el comunismo no tanto en nombre de los ideales democráticos como en nombre de ese socialismo democrático que el comunismo ha considerado siempre como su adversario, tal vez el principal, y al que ha perseguido como tal cuando no logró subyugarlo a su propio carro. Por otra parte, la afirmación acerca de la identidad incierta del socialismo también sonará absurda a quien tenga una visión y un conocimiento históricos del socialismo, de sus prolongadas y complejas vicisitudes hasta llegar a la etapa actual. Con todo, el socialismo quiere ser también crítico además de democrático (y el espíritu democrático es inseparable del crítico), debe reconocer la necesidad de un autoanálisis y de una autodefinición constante para no quedarse sólo en un noble ideal o en una política empírica. Esta exigencia es válida especialmente en la actualidad cuando se dan dos situaciones mundiales cuya enunciación hicimos ya al principio: por una parte, el fin o la agonía de la concepción marxista y comunista del socialismo y, por la otra, la planetarización que tantos problemas plantea a todas las culturas políticas desde la liberal a la cristiana. ¿Cómo podría el socialismo considerarse al margen de los desafíos que plantean estas situaciones? ¿Cómo podría hacerlo un socialismo no marxista que se remonta con toda legitimidad a una tradición reformista precomunista y a una praxis reformista socialdemocrática, pero que no puede estancarse ni en esa tradición ni en esa praxis porque ambas están cuestionadas por la novedad de los problemas y de las perspectivas?

Para no emplear de manera ambigua el concepto y el término socialismo precisaremos que por tal no entendemos una especie de nueva etapa de la historia, es decir, algo análogo a la idea de la quinta formación económico-social del marxismo que habría de coronar la sucesión de sociedad primitiva, esclavitud, feudalismo, capitalismo. Para dejar claro el sentido en que usaremos «socialismo» es oportuno precisar el uso propuesto en la serie que acabamos de mencionar: «capitalismo». Después de Marx el concepto y el término «capitalismo» asumieron, en la vasta área dominada por las ideas del autor del *Capital,* una profunda connotación de valor negativo que está implícita en su definición como sistema social fundado sobre la propiedad privada de los medios de producción y sobre la explotación del trabajo asalariado. Es justamente este carácter negativo lo que hace del capitalismo —a pesar del progreso que representa, reconocido incluso por el marxismo, respecto de los sistemas sociales precedentes— el objetivo de una superación histórica revolucionaria. La experiencia histórica de nuestro siglo, que culmina con el fracaso del experimento comunista tal como lo adelantaron los críticos teóricos de Marx y del marxismo, permite e incluso induce una visión general diferente del capitalismo. No se trata de la inútil querella ideológica de si, una vez vencido el comunismo, será el capitalismo el vencedor o alguna otra cosa, digamos la democracia. Este planteamiento trasunta ya un resto de la vieja ideología marxista, ya que causa sonrojo reconocer que si bien el comunismo ha fallado, lo que venció es eso tan desagradable que se llama capitalismo. Entretanto no hay resistencia alguna a reconocer que la «democracia formal» o «burguesa», tiempo atrás tan vituperada, ha llevado la mejor parte (como si esta democracia, en definitiva, no tuviera nada que ver ni histórica ni políticamente con el fenómeno llamado capitalismo).

De todos estos sofismas se puede salir reconociendo al capitalismo como el proceso económico productivo moderno y viendo en él no un sistema estático, sino un sistema dinámico, tan dinámico como para ser permanentemente revolucionario (el término «revolucionario» se toma aquí en su significado axiológico positivo y negativo y se lo asume en su acepción de puro movimiento innovador o renovador), como para constituirse en la única revolución permanente de los últimos tres siglos partiendo de la revolución industrial y de sus premisas sociales y culturales. Entonces la historia se divide, simplificando aunque no deformando el sentido de su curso, en una fase precapitalista, y en cuanto tal, premoderna, y en una fase

moderna, es decir, capitalista. El sentido del experimento comunista y de su ideología ha sido el proyecto y el intento de construir un poscapitalismo como salida de lo que Marx llama la prehistoria de la humanidad, es decir, el desarrollo desde los orígenes hasta nuestros días, entrando finalmente en la historia. También el socialismo, tanto el premarxista como el no marxista, diferentes del comunismo según las consideraciones que hicimos más arriba, compartió esta grandiosa expectativa utópica que alcanzó en Marx su veta intelectual y en el que se funden utopía y ciencia en una unidad inseparable, por lo fantástica, que no puede dejar de definirse como única y grandiosa incluso en nuestros días tras el desastre al que ha dado lugar. Ahora bien, el socialismo no sólo se libra de su armadura «científica» marxiana, sino que también pierde su alma «utópica» al no poder pretender ya la construcción de una nueva etapa de la humanidad posterior a la modernidad capitalista. El socialismo se presenta ahora sencillamente (pero ya es una tarea enorme) como una manera particular de gestionar el desarrollo económico y social moderno (capitalista), orientando este desarrollo en una dirección que está iluminada por los conceptos y los resultados del saber moderno y de los valores de la ética laica y religiosa tradicional, valores de justicia, en primer lugar, que son los propios de un humanismo cristiano y secularizado. Pero por otra parte esos valores no constituyen el residuo de una tradición que funciona como adorno, por así decirlo, de un presente extraño a ellos, sino que por el contrario se renuevan en contacto con ese presente y se miden con sus contradicciones y sus problemas, especialmente los derivados de la nueva situación a la que hemos denominado planetaria. La misma que para el comunismo marxista representaba una síntesis de ciencia y utopía (ciencia que dogmatizaba la utopía y utopía que incriminaba a la ciencia), pero que para el socialismo reformista es una síntesis de saber y de ética que está en constante renovación crítica, ya que el saber se desarrolla constantemente según su propia lógica, mientras que la ética vive de la tensión entre el carácter imperativo de los principios y el carácter problemático de la vida.

Desde este punto de vista el socialismo, antitético respecto del viejo comunismo fracasado, no es antitético sino conexo y complementario respecto de las otras dos tendencias ideológicas de nuestra civilización: el cristianismo y el liberalismo, que, a su vez, han dejado de ser mutuamente antitéticas como lo fueron en el pasado. Se crean líneas móviles de convergencia y divergencia entre estas tendencias que estamos considerando aquí en su significado cultural y no en el partidista y que constituyen el patrimonio político del que dispone la humanidad occidental en una variada relación de conservación y de innovación y respecto del cual otras civilizaciones, como, por ejemplo, la islámica, no han podido oponer alternativas que funcionasen. La única gran alternativa, terrible alternativa, que se le opone con éxito momentáneo a la democracia liberal, cristiana y socialista, nació en el propio corazón de Occidente, de sus contradicciones y de su profunda complejidad, nació en nuestro siglo y tomó el nombre de totalitarismo y llegó al colmo de su grandiosidad y perfección con el comunismo marxista. La dirección de la historia de nuestro siglo la marca la caída de esta alternativa y la reconfirmación de la democracia liberal-cristiano-socialista como instrumento político y cultural con el que la humanidad occidental o, lo que es lo mismo, la modernidad capitalista puede afrontar los crecientes y tremendos problemas globales.

¿Qué relación puede darse entre socialismo y liberalismo en el horizonte común de la moderna democracia? ¿Qué relación es posible entre ambas tendencias laicas y una política cristiana liberal y social? Para esbozar una respuesta a la primera pregunta es necesario remitirse al libro de Carlo Rosselli, como también lo es el reconocimiento del alto valor que siguen teniendo las respuestas contenidas en esas páginas. Para no repetir sus reflexiones siempre sugerentes, se puede echar mano de un clásico del pensamiento liberal, Benjamin Constant, y encontrar en una contraposición suya ya célebre entre «libertad de los antiguos» y «libertad de los modernos» el punto de partida de una concepción liberal-socialista de la libertad y de su relación de colaboración, así como de tensión con la idea de justicia. Constant retoma una díada entre antiguos y modernos que en muchos sentidos ha desempeñado un papel heurístico fundamental en la cultura moderna desde el pensamiento político francés al pensamiento filosófico alemán y traza una línea divisoria entre dos tipos de libertad: una que llama política, propia de los antiguos, y otra que denomina «civil», propia de los modernos. Los primeros, los antiguos, eran libres en cuanto que participaban en el ejercicio de la soberanía con una distribución del poder entre todos los miembros de la comunidad y, por otra parte, con una constante intervención potencial del Estado en todos y cada uno de los aspectos de la vida de esos miembros; por el contrario, en las sociedades modernas la libertad asume un valor negativo por cuanto sirve para salva-

guardar al individuo de toda interferencia del Estado, garantizándole una seguridad en sus actividades privadas. No nos interesa profundizar ahora en estas ideas de Constant, que son bien conocidas, ni ilustrar las consideraciones históricas con las que este autor explica esta diferencia entre antiguos y moderlos. Lo importante ahora es destacar que el liberalismo clásico ha sido el abanderado de lo que Constant llama «libertad civil» o que se suele definir también como «libertad negativa» en la medida en que tiende a reducir al mínimo el precio que cada uno debe pagar en libertad por la existencia necesaria de la estructura estatal. Tampoco es necesario destacar el valor liberador que ha tenido y todavía tiene esta teoría contra toda forma de poder absoluto, despótico, tiránico. Pero contra esta concepción liberal del Estado como mero tutelador de las libertades de los individuos o también del Estado como «guardián nocturno» se elevó siempre la crítica socialista por el hecho de que dicha concepción se basaba sobre una noción de libertad entendida en un sentido puramente negativo, como ausencia de interferencia del Estado, y no de modo positivo, como participación en el ejercicio del poder. Se trata de una contraposición que ya en Constant no tenía la claridad que parece tener si se leen sus páginas de un modo superficial; en ellas se delinea, por el contrario, un encuentro entre la «libertad política» y la «libertad civil», pero que sobre todo resulta superada en la moderna democracia liberal y socialista (y cristiana, naturalmente), donde la irrenunciable «libertad negativa», salvaguarda del individuo frente al arbitrio del Estado, se integra con la «libertad positiva» a través de varias formas de libre participación en el ejercicio de un poder del que parece que se nos debe salvaguardar. El significado de esta síntesis se destaca especialmente sobre el fondo de la revolución total comunista marxiana que postula una uténtica convulsión antropológica radical para pasar del reino de la necesidad al de la libertad, haciendo salir al género humano de la alienación en que se desenvuelve toda su historia (o prehistoria, según Marx) y alcanzando la unificación del individuo y de la especie, creando en suma una especie de superhumanidad y de supersociedad. La diferencia respecto del liberalismo (y de la democracia liberal, del socialismo democrático o del cristianismo) es evidente: la concepción marxiana del precomunismo (y del comunismo como etapa terminal de la historia) puede definirse como liberacionista en la medida en que es el acto de liberación revolucionaria final, posibilitada por el capitalismo y por la clase general propietaria que él crea, para instaurar la libertad, mientras que en las sociedades alienadas el hombre no puede ser libre (con la contradicción de que algunos hombres, conocedores de esta situación, se convierten en los «filósofos» del movimiento real de liberación, aboliendo paradójicamente la filosofía en cuanto que la realizan en la historia); pero para el liberalismo en todas sus ramificaciones —desde el clásico y dogmático al democrático, cristiano y socialista— la libertad es actual siempre como principio de organización de la sociedad y de defensa contra todas y cada una de sus minusvalías. Se trata de una libertad que se incrementa en la justicia, pero que no se puede sacrificar a la justicia, ya que este sacrificio traería consigo (y ha traído consigo, cuando se consumó en el experimento comunista) la propia ruina del principio de justicia, dando lugar a una sociedad totalitaria, caricatura de la «libertad de los antiguos», que sería realmente la negación de toda libertad y en primer lugar de la libertad de los «modernos».

Allí donde se ha visto durante mucho tiempo una contraposición entre liberalismo y socialismo (y se ha visto desde ambas partes de la contraposición), se debe ver ahora sólo una integración y una extensión, una compenetración no siempre fácil y pacífica, ya que las relaciones entre las «dos» libertades («política» y «civil», para repetir los términos de Constant), que son necesarias en una democracia moderna, requieren constantes ajustes, sobre todo en este momento, y las sociedades complejas de carácter supranacional e intercontinental, sometidas a una crisis constante de representación política e institucional. Tampoco se puede considerar fácil la relación entre libertad y justicia. En ella la primacía de la libertad como condición de la posibilidad de la justicia (no de su inevitabilidad) está asediada ya no por la amenaza del totalitarismo, que ha sido tremenda en el pasado, sino por los riesgos de un desarrollo técnico y económico de carácter planetario concentrado y desigual, dotado de instrumentos de influencia y control social técnicamente nuevos y políticamente poderosos. Frente a la nueva realidad planetaria el liberalismo clásico es desde hace tiempo inadecuado por más que sus enseñanzas permanecen inmutables. Pero también resulta inadecuado el viejo socialismo reformista, aunque su tradición es valiosísima. El propio cristianismo, que se sitúa por encima de las tendencias de cada época por su carácter de fuerza metapolítica, no puede seguir encerrado en su pasado milenario, base fecunda de todo su desarrollo ulterior. A to-

dos se les exige un nuevo esfuerzo de comprensión y de actuación, de ese tipo de esfuerzo que constituye lo que llamamos cultura y, por tanto, también cultura política. En el espacio que deja el fracaso del experimento totalitario, ampliado por la perspectiva planetaria, estas tres fuerzas ideales tan diferentes entre sí —pero enlazadas por una compleja experiencia histórica que tiene en Europa, y no sólo aquí, sus raíces más profundas—, el liberalismo, el socialismo y el cristianismo, constituyen la mayor riqueza ética e intelectual de que dispone la humanidad. Una riqueza que si se emplea de una manera no dogmática ni hegemónica, vale decir, no como único instrumento ni como instrumento dominante, sino como estímulo y momento de diálogo y de búsqueda con los «otros», constituye un capital que habrán de invertir todos en el futuro, en un futuro democrático en el que a pesar de todo seguimos creyendo.

LA ECONOMIA INFORMACIONAL, LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y EL PROYECTO SOCIALISTA *

Manuel Castells

1. LA ECONOMIA INFORMACIONAL

Vivimos en una economía de nuevo tipo, constituida de forma gradual durante la segunda mitad de este siglo, y que se caracteriza por cinco rasgos fundamentales articulados de forma sistémica:

a) La productividad y, por consiguiente, el crecimiento económico dependen cada vez más de la aplicación de la ciencia y la tecnología al proceso productivo, así como de la calidad de la información y de la gestión en el conjunto de la actividad económica. La investigación pionera de Robert Solow en 1957 [1], respaldada por los estudios econométricos sobre la función de producción agregada y sobre las fuentes de la productividad económica (Denison, Malinvaud, Jorgenson, Kendrick, entre otros [2]), demostraron que las economías avanzadas incrementaban su productividad no tanto en función de la adición cuantitativa de capital y trabajo, como sucedía en las primeras fases de la industrialización, sino como resultado de una combinación más eficiente de los factores en el proceso de producción. Si bien la interpretación de las ecuaciones econométricas es teóricamente discutible, en la medida en que el factor clave en la explicación del incremento de productividad es un misterioso «residuo estadístico» en la función de producción agregada, dicho «residuo» ha sido generalmente asimilado en la literatura económica a la influencia creciente de la ciencia, la tecnología, la cualificación de la fuerza de trabajo y la eficiencia de la gestión en el proceso productivo [3].

Un resultado similar del análisis económico se obtiene en los estudios sobre la evolución de la economía soviética, y en particular a partir de los cálculos de Abel Aganbegyan, el primer consejero económico de Gorbachov. Según Aganbegyan, la economía soviética creció a buen ritmo hasta 1971, mientras ese crecimiento pudo sostenerse sobre la base de la incorporación masiva de trabajo, de capital y de materias primas y recursos naturales al proceso productivo, en una economía en vías de industrialización. Sin embargo, a partir

* Artículo *escrito en diciembre de 1990.* Para su publicación han sido suprimidas las tablas y gráficos que acompañaban al texto original, por motivos editoriales.

[1] Robert Solow, «Technical Change and the Aggregate Production Function», en *Review of Economics and Statistics,* 39, 1957, págs. 312-20.

[2] Véase una discusión en profundidad sobre las distintas investigaciones relativas a las fuentes de la productividad económica en Richard Nelson, «Research of Productivity Growth and Productivity Differences: Dead Ends and New Departures», en *Journal of Economic Litterature,* vol. XIX, (septiembre 1981), págs. 1029-64.

[3] Véase Christian Sautter, «L'efficacité et la rentabilité de l'economie française de 1954 a 1974», en *Economie et Statistique,* 68, 1976; Edward Denison, *Trends in American Economic Growth 1929-1982,* Washington D. C.: The Brookings Institution, 1985.

del momento en que la economía soviética se hizo más compleja, precisamente como resultado de ese proceso de industrialización, se hizo necesario introducir conocimiento organizativo y tecnológico en el proceso productivo para mantener el ritmo de crecimiento. Debido a la dificultad de desarrollar y, sobre todo, de aplicar ciencia y tecnología en una economía estatista centralizada, las tasas de crecimiento económico disminuyeron rápidamente en el período 1971-85, hasta llegar a una situación de estancamiento económico a mediados de los ochenta [4], lo cual, según Aganbegyan, hizo imprescindibles las reformas de la *perestroika*.

Por consiguiente, parece que el papel central del conocimiento y la información en el proceso productivo es una característica de los sistemas económicos avanzados, cualesquiera que sean sus características históricas como modos de producción. También puede decirse que la importancia del conocimiento y la tecnología en el crecimiento económico no es un rasgo exclusivo de la economía de fines de este siglo. Se trata, en realidad, de una característica secular del proceso de crecimiento económico: el conocimiento fue siempre esencial en la organización e impulsión del proceso de desarrollo [5]. Sin embargo, lo que sí puede afirmarse es que cuanto mayor es la complejidad y la productividad de una economía, mayor es su componente informacional y más central el papel que juega la aplicación del conocimiento científico-técnico en el crecimiento de la productividad [6].

b) Otra tendencia secular cuyo ritmo se ha acelerado en los últimos años es *la transición, en las sociedades capitalistas avanzadas, de actividades de producción material a actividades de procesamiento de información, tanto en términos de la proporción del PIB generado por dichas actividades como en términos de la población activa empleada en las mismas* [7]. Esta caracterización del cambio estructural parece más adecuada que la observación intuitiva en términos de la transición de las actividades industriales a las actividades de servicios. En efecto, la caracterización en términos de «servicios» es tan diversa que los llamados «servicios» se convierten en una categoría residual que mezcla y confunde actividades fundamentalmente distintas (que abarcan desde la escritura de programas informáticos a las tareas de limpieza), por lo que cualquier análisis de la transformación de nuestras economías debe proceder, en primer lugar, a una diferenciación tipológica de las llamadas actividades de servicios [8]. Más aún, Cohen y Zysman han demostrado [9] que hay una articulación estrecha entre las actividades industriales y muchas actividades de servicios, en particular los llamados «servicios a la producción», por lo que numerosas actividades de «servicios» son de hecho parte integrante del proceso de producción industrial.

Así pues, la transformación fundamental de la estructura económica de las sociedades avanzadas es el surgimiento de lo que Marc Porat denominó en su estudio clásico, publicado en 1977, «la economía de la información», caracterizada por el papel central desempeñado por la manipulación de símbolos en la organización de la producción y en el crecimiento de la productividad [10]. En la década de los ochenta más del 50 por 100 de la población económicamente activa de los Estados Unidos y entre el 30 y el 40 por 100 en Europa Occidental, según los países, están empleados en actividades de procesamiento de información, ya sea en la producción de bienes o de servicios; la proporción de empleo en dichas actividades continúa creciendo de forma generalizada [11]. Además, una amplia corriente de investigación económica muestra que la calidad de la información y la eficacia en la obtención y procesamiento de la información se han convertido en factores estratégicos para la competitividad y la productividad de las empresas, de las regiones y de los países [12].

[4] Abel Aganbegyan, *The Economic Challenge of Perestroika,* Bloomington, Indiana: Indiana University Press, 1988, págs. 10-11.

[5] Nathan Rosenberg y L. E. Birdzell, *How the West Grew Rich: the Economic Transformation of the Industrial World,* Nueva York: Basic Books, 1986.

[6] Jerome A. Mark y William H. Waldorf, «Multifactor productivity: a new BLS Measure», en *Monthly Labor Review,* 106, 2, diciembre 1983, págs. 3-15.

[7] Tom Stonier, *The Wealth of Information: A Profile of the Postindustrial Economy,* Londres: Thames Methuen, 1983.

[8] Pascal Petit, *Slow Growth and the Service Economy,* Londres: Frances Pinter, 1986.

[9] Stephen S. Cohen y John Zysman, *Manufacturing Matters, The Myth of the Postindustrial Society,* Nueva York: Basic Books, 1986.

[10] Marc Porat, *The Information Economy: Definition and Measurement,* Washington D. C.: U. S. Department of Commerce, Office of Telecommunications, Special Publication, 77-12 (1), 1977.

[11] Mark Hepworth, *Geography of the Information Economy,* Londres: Belhaven Press, 1989.

[12] Bruce R. Guile y Harvey Brooks (eds.), *Technology and Global Industry: Companies and Nations in the World Economy,* Washington D. C.: National Academy Press, 1987.

c) Junto a los cambios que están teniendo lugar en el proceso productivo propiamente dicho, asistimos también a una *transformación profunda en la organización de la actividad económica. Dicha transformación ha sido descrita en la literatura económica reciente como el paso de la producción de masa uniformizada a la producción flexible según los impulsos de la demanda, lo que se traduce en términos organizativos en el declive de las grandes organizaciones verticalmente integradas en beneficio de las redes de conexiones horizontales entre unidades económicas descentralizadas* [13]. Esta tendencia ha sido asimilada a veces con el dinamismo atribuido a las pequeñas y medias empresas, expresión de la nueva flexibilidad, en contraposición a las grandes empresas burocratizadas, en una teoría popularizada a nivel internacional por la obra de Piore y Sabel [14], basándose en la experiencia de industrialización flexible de la llamada «tercera Italia» [15]. Sin embargo, la transformación organizativa de la economía va más allá de un puro criterio cuantitativo sobre el tamaño de la empresa y, de hecho, no contradice la tendencia creciente hacia la concentración del poder económico en los grandes grupos empresariales. Si bien es cierto que las pequeñas y medias empresas han dado prueba fehaciente de su dinamismo a nivel internacional, la organización basada en la descentralización y la flexibilidad también caracteriza de forma creciente a las grandes empresas, a la vez en términos de su estructura interna y en su relación a redes de empresas auxiliares, como ilustra la técnica de gestión llamada *just-in-time* introducida por las grandes empresas japonesas del automóvil. Así pues, lo que es un rasgo esencial de la nueva economía es el énfasis organizativo en la flexibilidad de la producción y gestión y en su adaptación constante a una demanda cambiante en un mercado mundial en constante evolución.

d) La nueva economía es también una economía global en la que el capital, la producción, la gestión, los mercados, la fuerza de trabajo, la información y la tecnología se organizan en flujos que atraviesan las fronteras nacionales. Aunque los Estados-Nación son aún realidades fundamentales de la economía actual, lo que hay que subrayar es que las economías nacionales ya no son unidades pertinentes de contabilidad económica ni el marco privilegiado de realización de las estrategias empresariales, ni siquiera de las estrategias económicas de los gobiernos nacionales. La competencia económica tiene lugar en un marco global [16] no solamente para las empresas multinacionales, sino también para las pequeñas y medias empresas que se relacionan con el mercado mundial, bien directamente o bien a través de sus redes de conexión con las grandes empresas operando en el mercado internacional [17]. Lo nuevo no es tanto el que la economía tenga una dimensión mundial (lo cual es cierto desde el siglo XVII), sino que el sistema económico funciona cotidianamente como una unidad en el ámbito mundial. En este sentido asistimos no solamente a la internacionalización de la economía, sino a su globalización, es decir, a la interpretación de las actividades económicas y de las economías nacionales en un ámbito mundial. La integración gradual de la Europa del Este, de la Unión Soviética y de China en la economía mundial de mercado, en el curso de la presente década, completará el proceso de globalización, que, sin subestimar la importancia de las especificidades nacionales, constituirá un sistema económico mundial articulado e interdependiente.

e) Estas transformaciones económicas y organizativas tienen lugar, y no por casualidad, al tiempo que se desarrolla *una de las revoluciones tecnológicas más importantes de la Historia humana* [18], con su núcleo central en las tecnologías de información (microelectrónica, informática, telecomunicaciones), en torno a las cuales se articulan una serie de descubrimientos y aplicaciones tecnológicas en todos los campos (en particular en biotecnología, nuevos materiales, láser, energías renovables, etc.). El conjunto de este proceso de innovación científico-tecnológico está transformando la base material de nuestro mundo en tan sólo dos décadas [19]. La revolución tecnológica informacional ha sido estimulada en sus aplicacio-

[13] Robert Boyer, *Technical Change and the Theory of Regulation,* París: CEPREMAP, 1987.

[14] Michael Piore y Charles Sabel, *The Second Industrial Divide,* Nueva York: Basic Books, 1984.

[15] Vittorio Capecchi, «The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia-Romagna», en A. Portes, M. Castells y L. Benton (eds.), *The Informal Economy Studies in Advanced and Less Developed Countries,* Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1989.

[16] A. Michael Spence y Heather A. Hazard (eds.), *International Competitiveness,* Cambridge, Mas.: Ballinger, 1988.

[17] Manuel Castells, Le Goh y R. W. Y. Kwok, *The Shek Kip Mei Syndrome. Economic Development and Public Policy in Hong Kong and Singapore,* Londres: Pion, 1990.

[18] Tom Forester, *High Tech Society,* Oxford: Basil Blackwell, 1987.

[19] Manuel Castells, «Nuevas Tecnologías, Economía y Sociedad», Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, lección inaugural del Curso 1988-89.

nes por la demanda generada por las transformaciones económicas y organizativas que hemos descrito. Al mismo tiempo las nuevas tecnologías constituyen la base material indispensable para dichas transformaciones [20]. Así, las nuevas telecomunicaciones constituyen la infraestructura material necesaria para la formación de una economía global [21], de forma similar al papel jugado por los ferrocarriles en la formación de los mercados nacionales en el siglo XIX. Más aún, las tecnologías de información son esenciales en el momento en que la organización de la actividad económica se basa en el procesamiento de un volumen creciente de información que no podría ser tratado sin dichas tecnologías. De este modo, el cambio tecnológico puede contribuir a superar el retraso en el crecimiento de la productividad en el sector servicios, en el momento en que las actividades relacionadas con la información tienden a ser la fuente de empleo para la mayoría de la población [22].

En Estados Unidos el diferencial del crecimiento de la productividad entre las actividades de información y las actividades no centradas en la información fue creciendo, en favor de estas últimas, hasta 1980; pero según las proyecciones, debería invertirse la tendencia entre 1980 y el 2000, a medida que las tecnologías de información se difundan en el conjunto de la economía. Por otro lado, las tecnologías de información son también decisivas para incrementar la descentralización y la flexibilidad de las empresas y de la actividad económica, constituyendo un nuevo tipo de espacio económico que he denominado, a partir de mi propia investigación, «el espacio de los flujos» [23].

Así pues, con la revolución en tecnologías de información como base material del nuevo sistema, los distintos rasgos que hemos identificado se articulan para formar un nuevo tipo de economía que denomino, junto con toda una corriente del pensamiento sociológico y económico [24], economía informacional [25], porque en su núcleo central la fuente esencial del incremento de la productividad consiste en la capacidad de crear nuevo conocimiento y aplicarlo al conjunto de la actividad humana mediante dispositivos tecnológicos y organizativos destinados, principalmente, al tratamiento de la información.

La economía informacional es una economía global cuya estructura y lógica definen un sistema mundial caracterizado por una nueva división internacional del trabajo.

2. LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO, EL FIN DEL TERCER MUNDO Y LA CRISIS DEL CUARTO MUNDO

La economía informacional se desarrolla en un ámbito planetario. Pero dicho desarrollo es desigual, originando una nueva división internacional del trabajo entre países y entre áreas económicas, cuya dinámica determinará la evolución de la economía mundial en la próxima década. Ahora bien, el análisis de la nueva división internacional del trabajo ha sido frecuentemente realizado en términos simplificadores que han llevado a graves errores en la formulación de políticas económicas nacionales e internacionales. Por ello debemos fundar nuestro análisis en una observación minuciosa de la dinámica reciente de la economía internacional, centrando nuestra atención en aquellos factores que condicionan la competitividad de las economías nacionales en un mercado mundial interdependiente [26].

La experiencia de los últimos veinticinco años parece indicar que, por encima de las variaciones cíclicas de la coyuntura económica, cuatro factores principales han jugado un papel sustancial en el éxito o fracaso de los diversos países en su competitividad internacional, determinante último de su crecimiento económico [27]:

[20] Manuel Castells *et alter, Nuevas Tecnologías, Economía y Sociedad en España,* Madrid: Alianza Editorial, 1986.

[21] Francois Bar, «Configuring the Telecommunications Infrastructure for the Computer Age: The Economic of Network Control», Doctoral Dissertation in City and Regional Planning, Berkeley: University of California, 1990.

[22] C. Jonscher, «Information Resources and Economic Productivity», en *Information Economics and Policy,* 2 (1), 1983, págs. 13-35.

[23] Manuel Castells, *The Informational City. Information Tecnnology, Economic Restructuring, and the Urban Regional Process,* Oxford: Basil Blackwell, 1989.

[24] J. Beniger, *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society,* Cambridge, Mas.: Harvard University Press, 1986; «Prospettive sociologiche per la societa postindustriale. Lo scenario internazionale», en *Sociologia* (Roma), núm. 1, 1989.

[25] Prefiero utilizar el concepto de «economía informacional» en lugar del término «posindustrial», porque este último es puramente descriptivo, mientras que el concepto de «informacional» asigna un contenido a la transformación estructural estudiada.

[26] Ralph Landau y Nathan Rosenberg (eds.), *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth,* Washington: National Academy Press, 1986.

[27] Gerard Lafay y Colette Herzog, *Commerce international: la fin des avantages acquis,* París: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Economica, 1989; Stephen Cohen, David Teece, Laura d'Andrea Tyson y John Zysman, *Com-*

a) La capacidad tecnológica de la estructura productiva de la economía en función de la transformación de dicha estructura hacia un funcionamiento característico de la economía informacional. Así, los estudios econométricos de Dosi y Soete [28], entre otros, han mostrado la correlación entre el nivel tecnológico de los distintos sectores de actividad económica para el conjunto de los países de la OCDE y la competitividad diferencial de dichos sectores en el comercio internacional. También mostraron, sobre la misma base de datos, la ausencia de correlación entre los costos salariales y la competitividad. Castells y Tyson [29] sintetizaron en varios estudios la documentación existente sobre la competitividad diferencial de países en vías de desarrollo en la economía internacional, mostrando a la vez la importancia de la ciencia y la tecnología en dicha competitividad y la desigual distribución de la ciencia y la tecnología a escala mundial.

b) El segundo gran factor determinante de la competitividad es la capacidad de acceder a un gran mercado integrado y en expansión, tal como el mercado norteamericano, el japonés o el de la Comunidad Europea [30]. Esta capacidad del mercado debe interpretarse, a la vez, como la posibilidad de vender los productos de una determinada economía en dicho mercado y la capacidad de proteger, en cierta medida, un mercado propio. Así pues, la integración comercial de una gran área económica incrementa extraordinariamente la productividad y la rentabilidad de las empresas situadas en dicha área, como demuestra el Informe Cecchini para la Comunidad Europea. Pero es también importante señalar que la mejor fórmula para la competitividad de un área determinada es su capacidad de penetrar otras áreas, al tiempo que reduce en términos relativos su propia penetración a importaciones de otras áreas, siempre dentro de los límites de la preservación de un sistema de comercio internacional negociado [31].

c) El tercer factor de competitividad es el diferencial entre los costos de producción (no simplemente laborales) en un área determinada y los precios en el mercado de destino. El cálculo debe incluir no sólo los costos salariales, sino otros elementos, tales como el costo del suelo y de la infraestructura, la flexibilidad de las reglamentaciones administrativas, en particular en materia medioambiental, el régimen fiscal, etcétera [32]. Sin embargo, este factor sólo es importante en el interior de un marco determinado por los dos factores anteriores. O sea, la ganancia potencial sólo puede ser realizada si el producto puede ser eficazmente comercializado en un mercado amplio y de alto nivel de ingresos. Y, por otro lado, el diferencial costos/precios sólo opera para una determinada calidad y nivel tecnológico de un producto: obviamente de poco sirve que un ordenador sea barato si no es fiable. Puesto que las mercancías de más alto valor añadido constituyen una parte creciente del comercio mundial cuando éste se calcula en términosl de valor (y no de volumen), puede afirmarse que las ventajas comparativas derivadas de la capacidad tecnológica preceden y condicionan el efecto específico del diferencial costos/precios [33].

d) En fin, *la competitividad en la nueva economía informacional-global parece depender en buena medida de la capacidad política de las instituciones nacionales y supranacionales para dirigir la estrategia de crecimiento económico de los países o áreas de los que son responsables,* incluyendo en esa estrategia la creación de ventajas comparativas en el mercado mundial para las empresas consideradas útiles para los intereses de la colectividad nacional o supranacional representada por las instituciones en cuestión. El Estado Desarrollista, utilizando el concepto popularizado por el cientista político Chalmers Johnson en su análisis sobre Japón [34], ha jugado un papel decisivo en la transformación de la estructura econó-

petitiveness, vol. III: *Global Competition: The New Reality,* The Report of the President's Commission of Industrial Competitiveness, Washington D. C.: U. S. Government Printing Office, 1985; John Dunning (ed.), *Multinational Enterprises, Economic Structure and Economic Competitiveness,* Chichester: John Wiley and Sons, 1988.

[28] Giovani Dosi y Luc Soete, «Technology, Competitiveness, and International Trade», en *Econométrica,* 3, 1983.

[29] Manuel Castells y Laura d'Andrea Tyson, «High Technology Choices Ahead: Restructuring Interdependence», en John Sewell y Stuart Tucker (eds.) *Growth, Exports, and Jobs in a Changing World Economy,* Washington D. C: Overseas Development Council, Transaction Books, 1988.

[30] Laura d'Andrea Tyson, William T. Dickens, y John Zysman (eds.), *The Dynamics of Trade and Employment,* Cambridge, Mas.: Ballinger, 1988.

[31] Cohen *et alter, op. cit.,* 1985.

[32] Edward K. Y. Chen, *The Newly Industrializing Countries in Asia: Growth Experience and Prospects,* Hong Kong: University of Hong Kong, Center for Asian Studies, 1985; Bela Belassa *et alter, Toward Renewed Economic Growth in Latin America,* Washington D. C.: Institute for International Economics, 1986.

[33] Giovani Dosi *et alter, Technical Change and Economic Theory,* Londres: Pinter, 1988.

[34] Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle,* Stanford: Stanford University Press, 1982.

mica mundial en el período histórico reciente.

Estos cuatro factores, actuando de forma interrelacionada, parecen haber sido determinantes en la transformación de la economía internacional. Tratemos ahora de resumir las *características de dicha transformación,* para estudiar posteriormente los elementos condicionantes de su dinámica futura.

— La primera gran transformación se refiere al *creciente grado de interdependencia en la economía global, pero subrayando al mismo tiempo la importancia de los límites propios de cada una de las grandes áreas geo-económicas que operan en el interior de dicha economía global.* De hecho, si distinguimos las principales áreas económicas del mundo, de acuerdo con los cálculos razonablemente fiables efectuados por el Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) de París, el comercio intra-áreas ha aumentado su proporción sobre el total del comercio mundial del 37,6 por 100 en 1967 al 40,5 por 100 en 1986. Así pues, hay que señalar, al mismo tiempo, la afirmación de grandes macro-regiones de la economía mundial y su interpenetración creciente en términos de inversiones, localización de empresas y comercio, con diferencias sustanciales entre una y otra zona en su penetración recíproca.

— *En el centro de la economía mundial los Estados Unidos, Japón y la Comunidad Europea, cada vez más articulados, se constituyen en las tres áreas fundamentales de la economía mundial* [35], hasta el punto de que el resto del mundo depende para su desarrollo del acceso que puedan tener a estas tres áreas, que concentran el capital, la tecnología y los principales mercados. *Un rasgo fundamental de la actual economía es la evolución de la relación entre las tres áreas hacia la multipolaridad, dejando atrás definitivamente la hegemonía norteamericana que parecía inamovible tan sólo hace veinte años.* La Comunidad Europea, aunque sigue siendo la mayor área económica, también disminuye su parte relativa de la producción mundial, aunque la integración de su mercado realza su importancia en la economía mundial: en otras palabras, un 22,9 por 100 de la producción mundial en un mercado integrado en 1986 tiene más relevancia que una suma estadística de países con un total del 26,3 por 100 mundial en 1967. El aumento más espectacular de un área en la producción mundial, más aún que el de Japón, corresponde al área denominada «Asia en Desarrollo», que incluye los famosos nuevos países industrializados del Pacífico, pero también, y sobre todo, China (que, de hecho, representa estadísticamente hablando la mayoría del crecimiento del área asiática por la dimensión de su economía). El área «Asia en Desarrollo», según la base de datos del CEPII, representaba el 17,4 por 100 de la producción mundial en 1986, un dato que tiene más relevancia cuando se compara al 7,7 por 100 de Japón, lo que muestra la importancia de razonar en términos de valores absolutos y no sólo en valores *per cápita.* La importancia de Asia, y en particular de China, en la economía mundial es un punto decisivo sobre el que insistiremos posteriormente.

Los factores que hemos propuesto como importantes en la dinámica cambiante de la competencia mundial entre las principales economías centrales pueden medirse en términos de la capacidad industrial exportadora y por la posición relativa de cada país y área en la producción electrónica y en el comercio de productos de alta tecnología entre países y áreas. Los datos muestran la evolución diferencial en capacidad competitiva entre, de un lado, la Comunidad Europea y Japón, y, de otro lado, Estados Unidos y la mayor parte del Tercer Mundo. Tomando cualquier tipo de indicador de competitividad, podemos observar el declive dramático de los Estados Unidos, la aparentemente irresistible ascensión de Japón y el Pacífico Asiático, y la mejora relativa de la posición de las economías europeas, tanto con respecto a Estados Unidos como con respecto a su propia situación de hace dos décadas. Sin embargo, la Comunidad Europea pierde terreno en la competencia mundial con respecto al Pacífico Asiático, por una serie de razones que combinan la dependencia tecnológica en tecnologías de información, la aún insuficiente integración de los mercados de la Comunidad y la falta de una capacidad política de decisión ejecutiva a nivel europeo, aunque se haya avanzado considerablemente en ese terreno. Como resultado de estas circunstancias, el centro de gravedad de la economía mundial se está desplazando gradualmente hacia la cuenca del Pacífico.

— La economía informacional afecta también a las relaciones económicas Norte-Sur, aunque de forma muy diferente según países y áreas. De hecho, *se puede hablar en estos momentos del fin del Tercer Mundo como un área relativamente homogénea en términos económicos* [36]. Las causas de

[35] Kenichi Ohmae, *Triad Power. The Coming Shape of Global Competition,* Nueva York: Free Press, 1985.
[36] Nigel Harris, *The End of the Third World,* Londres: Penguin Books, 1986.

esta creciente diferenciación interna del llamado Tercer Mundo son precisamente la emergencia de una nueva división internacional del trabajo, la transición hacia un nuevo modelo de crecimiento económico (caracterizado por el papel esencial de la tecnología y la orientación exportadora de la economía como factor de crecimiento económico) y la capacidad política diferencial de cada país para reestructurarse en base al nuevo modelo de desarrollo capaz de articularse a los flujos dinámicos de la economía mundial.

En base a estas hipótesis de partida, *analicemos con un cierto detalle la evolución reciente del llamado Tercer Mundo:*

Los países en desarrollo, en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, han puesto en práctica, fundamentalmente, tres estrategias de crecimiento económico que se han combinado frecuentemente en el mismo país [37]: el modelo tradicional de comercio internacional, aceptando la vieja división internacional del trabajo, en la que se intercambian materias primas y productos agrícolas por bienes manufacturados y tecnología, en el proceso clásico de intercambio desigual; la industrialización basada en la sustitución de importaciones, según el modelo de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina, de las Naciones Unidas), diseñado y teorizado por economistas como Raúl Prebisch y Aníbal Pinto, y, en fin, la estrategia del «desarrollo hacia afuera», basada en la exportación hacia las economías centrales de productos manufacturados competitivos sobre la base del diferencial costos/precios al que aludimos anteriormente [38]. Esta estrategia de «desarrollo hacia afuera» tiene, de hecho, varias modalidades, según que se base en exportaciones de firmas nacionales (como en Corea del Sur, Hong Kong y Taiwan), en plataformas de exportación de firmas multinacionales (como en Malasia, Singapur o Norte de México), o en una combinación de ambas situaciones (como en Brasil, aunque la mayoría de las exportaciones eran y son de empresas brasileñas). Mi análisis, de forma extremadamente simplificada, *es que el primer modelo de desarrollo se agotó en los años sesenta, el segundo en los años setenta y el tercero en los años ochenta,* aunque obviamente hay que tomar en cuenta las variaciones de países y áreas económicas en las crisis que acompañaron el ascenso y declive de cada modelo. No quiero decir con esto que todo el Tercer Mundo se haya hundido en el subdesarrollo. Pero lo que sí se deduce de tal análisis, caso de ser correcto, es que los distintos países y áreas económicas sólo han podido desarrollarse en la medida en que han sido capaces de adaptarse a las nuevas condiciones del crecimiento económico, articulándose a la economía informacional que se ha estructurado a nivel mundial. Veamos el fundamento empírico de dicha hipótesis [39]:

— En lo que se refiere a la tradicional división internacional del trabajo (productos primarios a cambio de productos manufacturados), el elemento fundamental es la transformación en la estructura de la producción y el comercio mundiales. Así pues, con algunas excepciones (en particular en los países productores de petróleo), la especialización productiva, al margen de la capacidad exportadora industrial, llevó a un deterioro creciente de los términos de intercambio con respecto a los productores primarios.

Más aún, la evolución relativa de los precios de materias primas con respecto a los productos manufacturados y la sustitución creciente de dichas materias por productos sintéticos e industriales destruye las bases materiales de una economía de la supervivencia basada en la extrapolación de las tendencias tradicionales.

— La sustitución de importaciones y el modelo de industrialización «hacia adentro» en base a la demanda interna han sido piedras angulares del pensamiento económico de la izquierda en la problemática del desarrollo [40]. De hecho, este modelo jugó un papel importante en los grandes procesos de la industrialización latinoamericana (en particular en México, Brasil y Argentina), así como en Asia (en particular en China y en India) [41]. Por tanto, no es históricamente cierto, en contra de lo que afirman los economistas neoconservadores, que únicamente una estrategia de «desarrollo hacia afuera» puede generar crecimiento en cualquier circunstancia. De hecho, incluso Co-

[37] Gary Gereffi, «Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America», in *Sociological Forum,* vol. 4, núm. 4, 1989.

[38] Alain Touraine, *La parole et le sang. Politique et société en Amerique Latine,* París: Odile Jacob, 1988.

[39] Para una discusión general de la nueva problemática del desarrollo, véase Alejandro Portes y Douglas Kincaid, «Sociology and Development in the 1990s: Critical Challenges and Empirical Trends», y Peter Evans, «Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State», todo en un monográfico especial de *Sociological Forum,* vol. 4, núm. 4, 1989.

[40] Fernando Calderón, *Los movimientos sociales ante las crisis,* Buenos Aires: CLACSO, 1986.

[41] Fernando H. Cardoso y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Central,* México: Siglo XXI, 1969.

rea del Sur practicó la estrategia de sustitución de importaciones en su primera fase de despegue en los años sesenta, conservando posteriormente fuertes medidas proteccionistas para proteger su mercado interno [42]. Sin embargo, el modelo de sustitución de importaciones, que tuvo sus éxitos en América Latina en los años cincuenta y sesenta, entró en crisis en los setenta bajo el impacto de los choques petrolíferos, de la hiperinflación y de la debilidad de la demanda interna a partir del momento en que los sectores primarios exportadores dejaron de generar suficiente renta para alimentar la máquina distribuidora del Estado, dependiente de importaciones o regalías [43]. Gastos militares megalómanos y la dislocación económica derivada de las crisis políticas (por justificadas que éstas fueran) empeoraron aún más la situación. Cuando los gobiernos y las empresas intentaron salir de la crisis por la vía del endeudamiento, ayudados por las prácticas irresponsables de las instituciones financieras de los países centrales, no hicieron sino aplazar la crisis del modelo y agravar las manifestaciones de dicha crisis. En torno a 1980 en América Latina sólo los países que efectuaron su transición hacia un modelo exportador no-tradicional (particularmente Brasil, en alguna medida México, y Chile en base a una versión primitiva de exportación agroindustrial) fueron capaces de sostener un ritmo alto de crecimiento [44].

Mientras tanto, un nuevo modelo de crecimiento había surgido en el Este de Asia, difundiéndose al Sureste y Sur de Asia e influenciando a América Latina. Dicho modelo se basó en un desarrollo hacia afuera, con exportaciones de productos industriales competitivos en base al diferencial costos/precios entre la periferia y el centro de la economía mundial de mercado [45]. Fue el caso en particular de los famosos «cuatro tigres» en las primeras fases de su desarrollo, pero también se fue extendiendo en la primera mitad de los ochenta hacia la India (los productos manufacturados pasaron a representar el 60 por 100 de sus exportaciones), de Filipinas (el 81 por 100 de las exportaciones), de Pakistán (el 78 por 100), de Tailandia (el 64 por 100) y de China tras la «Política de Puerta Abierta» iniciada en 1979 [46]. Este modelo ha sido frecuentemente asociado con la teoría de la «nueva división internacional del trabajo», aunque en las expresiones más dogmáticas de dicha teoría se atribuye erróneamente este modelo de industrialización a la descentralización productiva de las empresas multinacionales hacia la periferia del sistema, cuando éste es tan sólo un elemento del modelo, pero no el factor predominante de la nueva dinámica [47].

Es esencial tener en cuenta que *este nuevo modelo de desarrollo hacia afuera no se fundó en la especialización sectorial entre las economías desarrolladas y en vías de desarrollo, sino en una división del trabajo entre industrias de alto y de bajo componente tecnológico en el interior del mismo grupo de productos*. Así, el comercio de manufacturas entre los países industrializados y en vías de desarrollo se realiza fundamentalmente en el interior de cada grupo de producto y la importancia de este tipo de comercio ha ido creciendo con el tiempo. Esta característica permite entender el porqué de la crisis de este nuevo modelo de crecimiento en la década de los ochenta.

En efecto, durante la última década, mientras algunas regiones de algunos países crecieron notablemente en base a bajos costos de producción en el extremo inferior de la cadena mundial de producción industrial (por ejemplo, el área metropolitana de Bangkok o la frontera Norte de México), la mayoría de los países en vías de desarrollo, y en particular América Latina, sufrieron una fuerte crisis y perdieron posiciones en una economía mundial en plena reestructuración. Dos factores se combinaron para producir dicha crisis en un momento decisivo del proceso de desarrollo: una circunstancia coyuntural y un elemento estructural.

Estructuralmente, el aumento sustancial del nivel tecnológico de los procesos y productos industriales exigió un esfuerzo suplementario de modernización para mantener el ritmo de la competencia internacional. Los bajos costos salariales ya no supusieron suficientes ventajas comparativas a partir del momento en que la automación podía reemplazar el trabajo poco cualificado, mejoran-

[42] Hyun-Chin Lim, *Dependent development in Korea, 1963-1979,* Seúl: Seúl University Press, 1985.

[43] Fernando Fajnzylber, *La industrialización truncada de América Latina,* México: Nueva Imagen, 1983.

[44] Celso Furtado, *A Nova Dependencia,* Río de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

[45] Fernando Fajnzylber, «Las economías neoindustriales en el sistema centro-periferia de los ochenta», en *Pensamiento Iberoamericano,* 9, 1986, págs. 125-172.

[46] Manuel Castells, «High Technology and the New International Division of Labour», en *International Labour Review,* octubre 1989.

[47] Folker Frobel, Jurgen Heinrichs Otto Kreye, *The New International Division of Labor,* Nueva York: Cambridge University Press, 1981.

do la calidad de la producción [48]. La nueva fórmula ganadora consistió en automatizar parte de la producción, elevar el componente tecnológico de los productos y, simultáneamente, tratar de mantener lo más bajo posible el nivel de salarios relativos a los mercados de referencia. Tal fue el caso de los países del Pacífico asiático, que fueron capaces de asumir su modernización tecnológica, de hecho pasando a ser competitivos en los niveles bajo y medio de la industria electrónica y ganando partes sustanciales del mercado mundial de productos de alta tecnología [49]. Otros países, como Argentina, ni siquiera intentaron la transición a las nuevas condiciones y vieron sus exportaciones declinar sustancialmente (en el caso de Argentina pasaron de una tasa anual media de crecimiento del 4,7 por 100 en 1966-80 a una tasa del − 0,3 por 100 en 1980-87). Otros países sí intentaron su reconversión hacia la exportación de productos de mayor nivel tecnológico, pero fracasaron en su esfuerzo. El fracaso se debió, en parte, a que el salto tecnológico era excesivo no solamente en términos de su acceso a nuevas tecnologías, sino en lo referente al conjunto de la infraestructura productiva, de comunicaciones y de telecomunicaciones. En parte también, algunos países no pudieron reconvertirse porque su endeudamiento exterior les privó de los recursos necesarios en el preciso momento en que tenía lugar la reestructuración de la economía mundial. *El servicio de la deuda y las políticas de austeridad impuestas por las instituciones financieras internacionales, privaron a muchos países y empresas de los recursos para su modernización en el momento en que más los necesitaban* [50]. Así, la tasa de crecimiento de los 17 países altamente endeudados del grupo de las economías de nivel de renta bajo y medio cayó de una tasa anual media del 6,1 por 100 en 1965-80 al 1,1 por 100 en 1980-87. Obviamente, la responsabilidad del problema de la deuda es compartida por la práctica irresponsable de préstamos de los bancos privados deseosos de reciclar los petrodólares de la década de los setenta y por el uso generalmente despilfarrador que se hizo de dichos préstamos en muchos de los países receptores (probablemente con la gran excepción de Brasil). Por otro lado, incluso dentro de los límites al crecimiento creados por el servicio de la deuda, los países deudores podían haber seguido políticas más responsables de las que se practicaron en algunos casos. Por ejemplo, la catástrofe económica de Perú tiene algo que ver con la demagogia del Gobierno de Alan García. Sin embargo, parece ser que la dimensión del esfuerzo estructural de adaptación que había que realizar para adaptarse a la nueva economía superó claramente las posibilidades de lo que la mayoría de los países podían (y pueden) hacer por sí mismos. En este sentido, el caso de Brasil merece consideración especial [51].

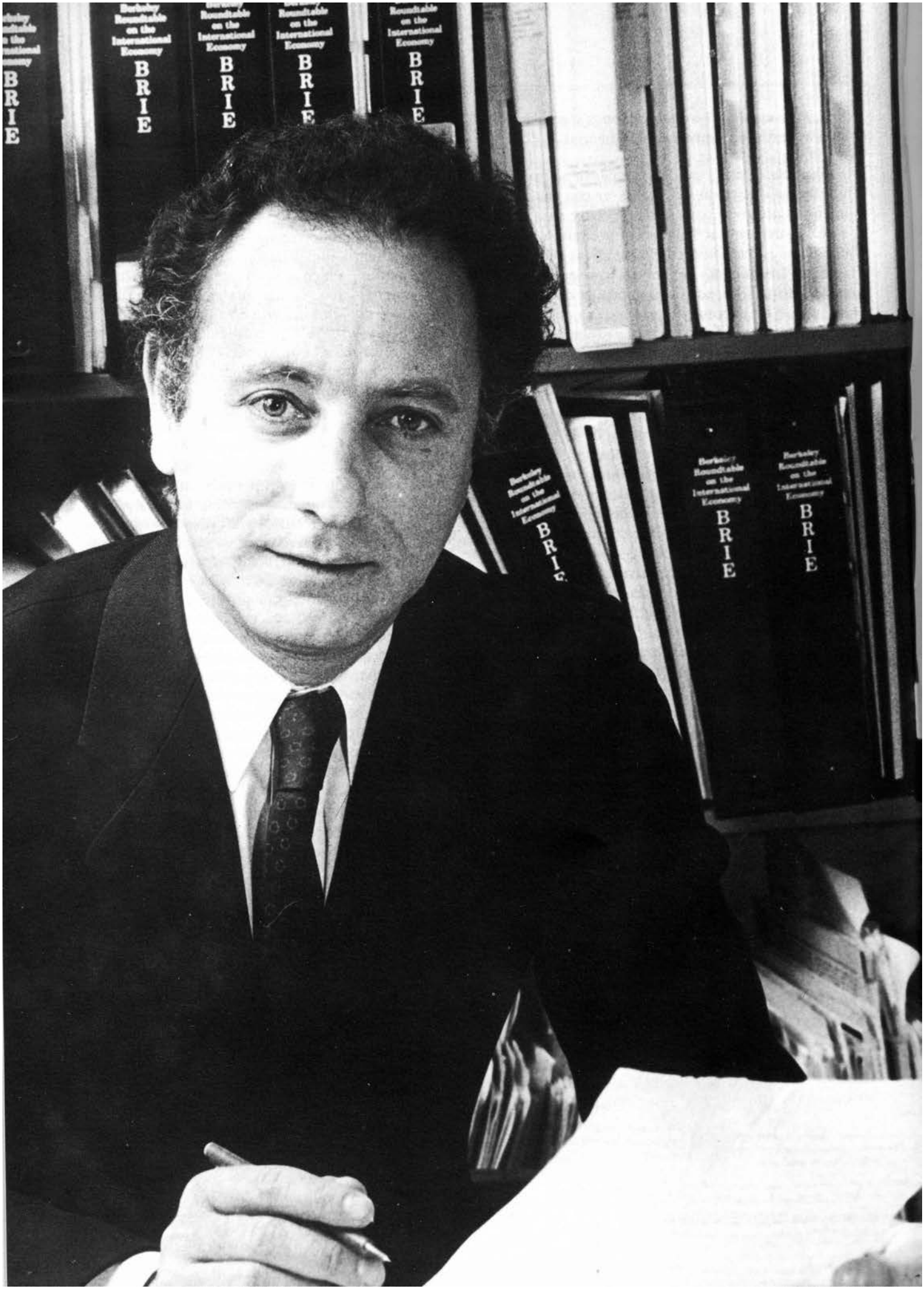
Pese a la desigualdad social y la opresión política que caracterizó a Brasil durante los años sesenta y setenta, su crecimiento económico fue realmente impresionante, con una tasa anual media del 9 por 100 de incremento del PIB en el período 1965-80, según el Banco Mundial. Sin embargo, el ritmo de crecimiento cayó a una tasa mucho más modesta (del 2,7 por 100 anual) en el período 1980-86. Entre los factores que contribuyeron a esta desaceleración del crecimiento cabe señalar una reducción del aumento de las exportaciones (del 9,4 por 100 anual al 4,3 por 100 anual para los dos períodos considerados), y la caída de las tasas de inversión: en proporción al PIB la inversión brasileña descendió del 22,5 por 100 en 1980 al 15,9 por 100 en 1988, dificultando el proceso de modernización industrial necesario para la competitividad brasileña. Así pues, aunque Brasil continúa siendo competitivo en algunos productos intermedios (petroquímica, hierro y acero, aluminio), su industria está perdiendo competitividad en los sectores de alto valor añadido. Teniendo en cuenta la actual política de privatización de las empresas públicas y el abandono progresivo del proteccionismo industrial, la no modernización de la estructura industrial podría llevar a la desaparición de numerosas empresas. De producirse la desindustrialización relativa de la economía brasileña, la única en América Latina que había sido capaz de situarse como exportador industrial a nivel internacional, sería el signo de la incapacidad de América Latina en su conjunto para asegurar una transición dinámica al nuevo orden económico mundial.

[48] Manuel Castells y Laura d'Andrea Tyson, «High Technology and the Changing International Division of Production: Implications for the U. S. Economy», en Randall B. Purcell (ed.), *The Newly Industrializing Countries in the World Economy. Challenges for U. S. Policy,* Boulder-Londres: Lynne Rienner Publishers, 1989, págs. 13-50.

[49] Dieter Ernst y David O'Connor, *Technological Capabilities, New Technologies, and Newcomer industrialization-An Agenda for the 1990s,* París, OCDE, Development Centre, 1990.

[50] Jacobo Schatan, *World Debt: Who is to Pay,* Londres, Zed Books, 1987.

[51] Claudio R. Frischtak, «Structural Change and Trade in Brazil and the Newly Industrializing Latin American Economies», en R. B. Purcell (ed.), *op. cit.*, 1989.


Berkeley Roundtable on the International Economy
BRIE

LA GEOMETRIA CAMBIANTE DEL TRIANGULO: O COMO APRENDER DE LOS ERRORES AMERICANOS

Stephen S. Cohen

Los cambios fundamentales acaecidos en la economía mundial están reordenando rápidamente el cuadro jerárquico de las naciones en función de su riqueza y poder. A estas alturas debe quedar muy claro que la economía de los Estados Unidos está pasando por esta transición con dificultades, dificultades cuyas implicaciones son inciertas e incómodas tanto para Europa como para los propios Estados Unidos. Sin embargo, por el momento, los problemas reales de las economías europeas están encubiertos por el dinamismo y el entusiasmo generados por la aceleración de la integración de Europa y por la apertura de una nueva frontera europea por el Este.

En este trabajo me gustaría dejar de lado el tono de euforia y concentrarme en un grupo concreto de difíciles cuestiones económicas y sociales que no responden a las recetas tradicionales, ya sea que se apliquen en una situación de depresión o en una situación de auge expansivo. Europa tiene ante sí una disyuntiva. Puede responder a los desafíos de esta transición, ampliar su riqueza y su poder y, paralelamente, estructurar una sociedad mejor; o puede, como en el caso de los Estados Unidos, instrumentar una respuesta errónea, erosionar su poder y su riqueza y crear una sociedad menos próspera, menos generosa, menos justa y menos segura. La fatal elección de la dirección errónea comienza con la negativa (o el rechazo) a reconocer la nueva naturaleza de los problemas económicos. La negación es una actitud fácil de adoptar, ya que está respaldada por el peso de intereses y de prácticas establecidos, por un momento de prosperidad, por la urgencia de asuntos de mayor importancia y gravedad y por la autoridad de la economía tradicional. Sin embargo, la disyuntiva a la que se enfrenta Europa es real y de gran importancia, pero no se agota en el nivel de la alta política, en el que se manejan las demás opciones en las que Europa se encuentra empeñada en la hora actual. Europa puede aprender mucho de las experiencias estadounidenses de la década anterior. Y por más que no son experiencias agradables, las lecciones que encierran son de vital importancia para Europa.

I. LA NATURALEZA DE LA TRANSICION

Dos clases muy distintas de fuerzas fundamentales dirigen la transición en la economía internacional. La primera agrupa los cambios básicos tanto en el alcance como en la naturaleza de la competencia internacional. La segunda es un conjunto de innovaciones acumulativas en la organización de la producción que está desplazando a la producción en masa como modalidad predominante por algo nuevo, a lo que podemos denominar producción flexible de alto volumen. Los productores americanos han sufrido el impacto de estos cambios de una manera más generalizada y re-

pentina que sus colegas europeos y ello ha afectado a un vasto conjunto de sectores que va de los semiconductores y los láseres hasta los ordenadores y los controladores, pasando por los automóviles, los motores fuera borda y las cortadoras de césped, hasta los préstamos bancarios y la financiación empresarial.

I.1. *El nuevo alcance de la competencia internacional*

Hace poco más de veinte años, a finales de la década de 1960, la competencia extranjera era un fenómeno marginal en la economía de los Estados Unidos. A pesar de los resultados positivos de las sucesivas rondas del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y del compromiso de una economía cada vez más abierta, las cifras del comercio exterior siguieron siendo bajas; las exportaciones (o importaciones) raramente sobrepasaron el 4 por 100 del PNB. Más aún, su composición no constituía una amenaza para muchos de los principales sectores. A decir verdad, el mayor flujo comercial era, con mucho, el establecido con Canadá y se llevaba a cabo de tal forma que negaba la noción y la fuerza básicas de la competencia extranjera: el mayor volumen de negocio correspondía al ramo del automóvil y se limitó a una serie de transferencias entre fábricas pertenecientes a las tres grandes compañías americanas. Desde el piso superior de la sede central de la General Motors en Detroit, uno podía ver incluso las operaciones canadienses al otro lado del río. Ahora, un 70 por 100 de todo lo que hacemos está sujeto a la competencia directa o inminente de las compañías con base en el extranjero. En la actualidad, la competencia amenaza la viabilidad, e incluso la existencia, de las principales industrias y compañías estadounidenses. Este cambio es tan enorme y repentino que se lo puede calificar de «revolucionario».

La experiencia de Europa en este campo es muy diferente. Para los europeos, la competencia internacional no es nada nuevo, y el movimiento hacia un Mercado Unico la ha intensificado enormemente. Pero su naturaleza es aún abrumadoramente intereuropea. Las estadísticas convencionales atribuyen a Europa un 43 por 100 de las importaciones mundiales; sin embargo, si combinamos las doce naciones de la CE con el grupo perteneciente a la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), para eliminar de los datos el comercio intraeuropeo, la cifra de importaciones mundiales que corresponden a Europa desciende hasta el 12 por 100 [1]. Europa sólo importa, *per cápita,* una cuarta parte del volumen que importan los Estados Unidos de productos manufacturados en Asia [2]. Con la importante excepción de un gran número de compañías multinacionales estadounidenses, en su mayor parte establecidas en Europa desde hace tiempo, la competencia de proveedores asentados en el extranjero apenas está empezando a ser una realidad seria en la vida económica europea.

A la vista del reducido volumen de las importaciones industriales extraeuropeas, y de la todavía escasa influencia que la competencia no europea ejerce sobre la economía europea, cabe decir que la exposición de Europa a la competencia internacional, entendida como fuerza reconfiguradora de la vida europea, está aún en un nivel intermedio entre la situación que imperaba en los Estados Unidos a comienzos de la década de 1970 y la actual situación de este país. A pesar de todos los esfuerzos que puedan hacerse para prolongar dicha situación, no se mantendrá sin cambios durante mucho tiempo.

I.2. *Las nuevas características de la competencia internacional*

La competencia internacional ha cambiado tanto en su naturaleza como en su alcance. El cambio importante no es, como normalmente se dice, un desplazamiento geográfico del Atlántico al Pacífico. Más bien afecta al surgimiento del Estado del Desarrollo y a su impacto sobre el comercio y el sistema de desarrollo mundiales [3]. El Estado del Desarrollo define un nuevo conjunto de disposiciones entre el Estado, la sociedad y la industria, destinado a cambiar la estructura de la ventaja comparativa de la nación. Por supuesto, donde se desarrolló primero y de una manera más efectiva fue en Japón, pero ahora está siendo imitado, con diversos grados de éxito, por varios países. Japón fue el primero en introducir varias innovaciones institucionales, entre las cuales figuran las siguientes: *a)* el estado opera como un guardián para determinar qué puede entrar en la eco-

[1] CEPII, *Commerce International: La fin des avantages acquis,* Gerard Lafay y Colette Herzog con Loukas Stemitsiotis y Deniz Unal, Ed. Economica, 1989, págs. 55-57.

[2] *Ibid.*, pág. 53.

[3] El Estado de Desarrollo es un término de Chalmers Johnson. Véase su importante libro *MITI and the Japanese Miracle,* 1982.

nomía japonesa (y en qué condiciones), incluyendo la tecnología y las inversiones directas, así como los productos; *b)* un sistema Keiretsu que crea una «integración virtual» amplia en una nueva escala masiva, y *c)* capacidad para identificar tecnologías avanzadas y promover la industria nacional canalizando capital barato y promoviendo activamente una competencia viva (pero controlada) entre las empresas japonesas y alentando tempranas incursiones en los mercados extranjeros para potenciar la competitividad.

El resultado no se reduce a que Japón tenga superávit en su balanza de pagos, o que los Estados Unidos tengan déficit. Esa es una cuestión macroeconómica. El resultado más importante de este cambio fundamental en el sistema es de tipo estratégico. Se encuentra en la composición del comercio y en la tasa y la estructura resultantes del desarrollo industrial. Su importancia reside en la creación acumulativa, con el tiempo, de una estructura superior y nueva de ventaja comparativa (y competitiva) en Japón y el correspondiente debilitamiento de esas capacidades en sus socios comerciales. También tiene influencia sobre el comercio mundial y el sistema de desarrollo.

El régimen internacional comercial de posguerra estaba basado en dos ideas fundamentales: el comercio sería intrasectorial y las inversiones extranjeras directas a través de empresas multinacionales serían un vehículo importante de penetración en el mercado. Ambas operarían a gran escala sin devastar el panorama industrial y social de sus socios comerciales. De los datos disponibles se desprende que Japón representa una excepción a esos cánones comerciales fundamentales que se predicaban en el orden económico internacional de posguerra, es decir, de especialización intrasectorial. Igualmente muestran las exportaciones e importaciones de productos en Francia, Alemania, los Estados Unidos y Japón, organizadas según su participación en las exportaciones totales.

Tanto para Francia como para Alemania, por ejemplo, los automóviles son el principal sector de exportación, con más del 6 por 100 de las exportaciones totales de productos fabricados para Francia y alrededor de un 9 por 100 para Alemania. El punto importante, sin embargo, es que los automóviles son también uno de los sectores más importantes en las importaciones de Francia y Alemania. Dichos datos muestran un modelo de importaciones sustanciales en esos mismos sectores en los que la nación es un fuerte exportador. Para Francia, cinco de las diez categorías de importación más importantes están también entre las diez principales categorías de exportaciones. El modelo japonés es fundamental y decididamente diferente. Para decirlo sin rodeos, Japón no importa en aquellos sectores en los que es un exportador importante. En ninguna de las diez principales categorías de exportación representan las importaciones más de un 1 por 100 de las exportaciones. Hay muchas explicaciones posibles para esta característica distintiva y desestabilizadora del sistema. No constituye nuestra preocupación más inmediata por el momento. Sin embargo, su efecto es la especialización subsectorial, o el comercio intrasectorial, que es el núcleo de la moderna teoría del comercio. Es, en realidad, lo que ha permitido que el comercio internacional creciera en el período de posguerra, a veces más deprisa que el PNB, en formas que han sido muy beneficiosas para todas las partes, sin dar lugar a un modelo depredador de enormes y sectoriales devastaciones entre los socios comerciales. Si se deja de lado este modelo de comercio intrasectorial, el comercio internacional se convierte en un proceso en el que un país destruye grandes sectores (por ejemplo, automóviles) de otro. Se vuelve fundamentalmente depredador e inestable.

Las Corporaciones Multinacionales (CM), no simplemente las importaciones y exportaciones, fueron el instrumento de posguerra para la penetración económica transoceánica y para la transferencia de tecnología sin devastación económica. Funcionando como cancerbero, el Gobierno japonés fue capaz de deshacer el paquete formado por los productos, la tecnología, el capital y el control que integran una Corporación Multinacional y de volver a armar esas piezas en Japón, bajo control japonés. Salvo contadas y notables excepciones, ni las multinacionales americanas ni las europeas fueron capaces de hacer valer su posición de avanzada en materia de tecnología, calidad y volumen en una implantación importante y sostenible en Japón. Las ventajas en materia de innovación de productos podrían quedar rápidamente anuladas en el mercado japonés, donde las economías de alcance y escala se acumularían y el resultado sería decidido como un «juego de fabricación». Esta historia se repitió sector tras sector, en los automóviles, los productos electrónicos, los semiconductores. Japón está cambiando. El mercado del capital está hoy mucho más abierto que hace algunos años y con consecuencias reales. Pero, a pesar del vertiginoso cambio, el modelo fundamental sigue vigente en muchos casos, especialmente

en las nuevas industrias sobre las que tienen puestos los ojos.

I.3. *Revolución en la organización de la producción*

El segundo grupo de cambios trascendentes que empuja la transición en la economía internacional es de naturaleza diferente. Consiste en un cambio fundamental en la fabricación compleja, un cambio de importancia revolucionaria en el proceso de producción. Aunque, en gran parte, se trata de una innovación japonesa, este cambio revolucionario en la fabricación compleja no tiene en modo alguno nada que ver con la política, con las características étnicas ni con la cultura de un país. Al igual que la revolución de la producción en serie, que fue su antecesora en el camino del potente desarrollo industrial, y que tuvo sus orígenes en los Estados Unidos, este nuevo enfoque, que podemos llamar producción flexible de alto volumen, o producción de velocidad, o producción «de tendencia», puede servir de modelo a los europeos. El problema es que, a pesar de muchas e importantes excepciones, aún no lo han adoptado, y deben hacerlo. Porque la producción flexible en cuanto al volumen trae consigo una ventaja competitiva decisiva sobre el tradicional sistema de producción en serie y asesta un golpe al corazón mismo de las actividades generadoras de riqueza de las naciones desarrolladas: la fabricación compleja, la producción de automóviles, camiones, lavadoras, televisores..., una gama realmente amplia de productos. ¿Por qué es de fundamental importancia y no simplemente un problema de fácil solución? Porque no se trata de una artimaña que se aprenda fácilmente, ni está incorporada a la maquinaria que se compra, ni se pueden superar sus ventajas acumulativas sobre el sistema de producción en serie intensificando la inversión en la producción en serie, combinándola con mano de obra barata. Debe aprenderse y desarrollarse mediante un cambio doloroso y de envergadura en la organización. Y, además, impone en su campo una ventaja realmente decisiva sobre la tradicional producción en serie, aun cuando ésta se realice adecuadamente, como lo hacen los mejores productores europeos de automóviles. En el ramo de los automóviles la producción con pobreza de medios usa menos de todo, por comparación con la producción en serie: la mitad de horas de trabajo en fábrica, la mitad de espacio de fabricación, la mitad de la inversión en herramientas y maquinarias, la mitad de horas de ingeniería para crear un nuevo producto y la mitad del tiempo para desarrollar el producto en sí. También requiere menos de la mitad del inventario necesario *in situ,* los productos salen con bastantes menos defectos y se produce una mayor variedad de productos cada vez mayor [4]. Representa, en resumen, una ventaja casi tan decisiva sobre la producción en serie en su esencia como la que representó la producción en serie sobre la fabricación artesanal. Además, puede tener consecuencias igualmente relevantes para las posiciones competitivas de los países y para la organización de la sociedad.

El cuadro 1 resume una compleja historia. Merece la pena estudiarla cuidadosamente. Compara el rendimiento de las fábricas de automóviles japonesas, americanas y europeas.

Las diferencias entre Japón y los Estados Unidos son sorprendentes: un tercio menos de horas de trabajo por coche; una décima parte del inventario, y un 30 por 100 menos de defectos. Estas diferencias constituyen el meollo de la complicada crisis del gigantesco sector estadounidense del automóvil, una crisis que se agrava cada vez más a pesar de las cuotas proteccionistas y a pesar de los varios años de rápidas y significativas mejoras en la práctica americana, motivadas por una sangría enormemente costosa y dolorosa. En realidad, unas pocas fábricas americanas empiezan apenas a ponerse a la altura de las recientes normas japonesas, aunque muchas otras aún tienen un largo camino que recorrer.

Lo que más debería llamar la atención por lo que respecta a este grupo de cambios es el hecho de que las fábricas europeas están bastante por detrás de las americanas en su rendimiento. Variable más, variable menos, la historia es la misma. La fabricación de los automóviles europeos es fundamentalmente —no marginalmente— más costosa que la de los japoneses y el producto no está tan bien hecho. Se utiliza dos veces más mano de obra directa, la mitad más de espacio en fábrica, diez veces más gastos de inventario en espera y, al final, los coches tienen la mitad más de defectos (esto se aplica a los productores europeos en serie: Volkswagen, Renault, Peugeot, Fiat, etc.; los fabricantes por encargo, como Mercedes y

[4] James P. Womack *et al.*, *The Machine that Changed the World,* Nueva York, 1990, pág. 13. Esta sección toma muchos elementos de este excelente estudio. Para un juicio más matizado, véase el excelente análisis de la producción japonesa de Benjamin Coriat, *Penser à l'Envers,* París, 1991.

CUADRO 1

RESUMEN DE CARACTERISTICAS DE UNA FABRICA DE MONTAJE. PRODUCTORES DE VOLUMEN. 1989
(Media por fábricas en cada región)

	Japonesas en Japón	*Japonesas en Norte-américa*	*Americanas en Norte-américa*	*Toda Europa*
Rendimiento:				
Productividad (horas/vehículo)	16,8	21,2	25,1	36,2
Calidad (defectos de montaje/100 vehículos)	60,0	65,0	82,3	97,0
Distribución del espacio:				
Espacio (pies cuadrados/vehículo/año)	5,7	9,1	7,8	7,8
Tamaño del área de reparación (como % del espacio de montaje)	4,1	4,9	12,9	14,4
Inventarios (días por 8 piezas de muestra)	0,2	1,6	2,9	2,0
Mano de obra:				
% de trabajadores en equipos	69,3	71,3	17,3	0,6
Rotación de trabajos (0 = ninguna; 4 = frecuente)	3,0	2,7	0,9	1,9
Sugerencias/empleado	61,6	1,4	0,4	0,4
Número de categorías de puestos	11,9	8,7	67,1	14,8
Formación de trabajadores nuevos de producción (horas)	380,3	370,0	46,4	173,3
Absentismo	5,0	4,8	11,7	12,1
Automatización:				
Soldadura (% de los pasos directos)	86,2	85,0	76,2	76,6
Pintura (% de los pasos directos)	54,6	40,7	33,6	38,2
Montaje (% de los pasos directos)	1,7	1,1	1,2	3,1

Fuente: IMVP World Assembly Plant Survey, 1989, y J. D. Power Initial Quality Survey, 1989.

BMW, no están ni mejor situados ni mejor protegidos, a pesar de sus vehementes deseos de lo contrario).

Me permitirán insistir una vez más en que esta enorme e inquietante diferencia en el rendimiento no se debe a más acumulaciones masivas de capital en la producción de coches japoneses, ni a nueva maquinaria, ni a una mano de obra más barata, ni tan siquiera a una disciplina más férrea. No se trata de un fenómeno cultural, ciertamente no de la cultura de los trabajadores. (La dirección puede ser un asunto aparte.) Obsérvese el superior rendimiento de las plantas japonesas en los Estados Unidos que emplean mano de obra americana. La abrumadora diferencia en el rendimiento se debe directamente a un enfoque fundamentalmente diferente de la organización de la producción, es decir, de la organización de la empresa y del proceso de producción. Diferencias parecidas pueden encontrarse en otras aplicaciones industriales de fabricación compleja. Más capital y más barato, menos mano de obra y más barata, no harán que Europa recupere su competitividad. Estamos ante un nuevo modo de producción. Lo que se necesita es una reorganización fundamental del proceso de producción. Y eso no es ni fácil, ni rápido, ni puede hacerse por mandato ejecutivo.

I.4. *Producción flexible de alto volumen*

Primero fue la fabricación artesanal. Era la gran fuerza de Europa. El productor artesano utiliza obreros altamente especializados y herramientas sencillas pero flexibles. Los productos se hacen por encargo del cliente. Cada unidad es cara. Se reivindica a menudo su alta calidad, que normalmente reside en atributos difícilmente mensurables. Pero, aparte de sus ingredientes especiales y lujosos (que también están al alcance de los productores «de velocidad») y de sus características decorativas (igualmente a su alcance), esas pretendidas virtudes, como en el caso de la producción en serie de coches de lujo europeos, han sido exageradas.

La producción en serie comenzó en Estados Unidos a principios del siglo XIX con la fabricación de piezas intercambiables para pistolas, como respuesta a la falta de armeros cualificados. Henry Ford, casi un siglo más tarde, armó el rompecabezas: piezas intercambiables, una minuciosa división del proceso de trabajo, maquinaria compleja, cara y especializada, una línea de ensamblaje móvil, personal altamente entrenado y especializado para diseñar el producto y para diseñar, organizar y llevar a cabo el proceso de producción y grandes cantidades de personal de escasa o nula

cualificación que realizasen las tareas más sencillas y más minuciosamente programadas de la fabricación del producto.

El Fordismo, como les encanta a los sociólogos europeos llamar a este sistema, conquistó el territorio que otrora había ocupado la producción artesanal. Sus ventajas económicas eran sencillamente estupendas: casi un 90 por 100 menos de mano de obra directa por vehículo, si se comparaba con la forma más avanzada de artesanía (que utilizaba piezas intercambiables) y, al contrario que la artesanía, tenía posibilidades de mejoramiento continuado gracias a la automatización [5]. El Fordismo se convirtió en el modelo de producción en una economía avanzada y llegó (después de la Segunda Guerra Mundial) a dominar también la producción europea. Pero no sin antes crear una enorme disparidad en cuanto a riqueza y poder entre los Estados Unidos y Europa. La producción en serie significaba gran volumen de producción de productos estandarizados para un mercado que ya era inusualmente homogéneo además de amplio y al que volvió aún más homogéneo. Significaba alta productividad y altos salarios para mano de obra, tanto cualificada como no cualificada, y productos baratos y de calidad —que antes sólo estaban al alcance de los ricos— que se podían comprar con aquellos salarios altos. Alrededor del sistema de producción en serie se formaron una amplia gama de estructuras sociales, desde el sindicato industrial para defender las condiciones laborales de los trabajadores, hasta la escuela empresarial para la formación de los «directivos»; es decir, la coordinación y medida sistemáticas de una organización compleja a una escala hasta entonces desconocida. La fabricación en serie dio a nuestras instituciones, e incluso a nuestras sociedades, su forma actual; ésa es la principal razón por la que es tan difícil producir cambios fundamentales y a gran escala.

Dicho sencillamente, la producción en serie fue el más grande sistema de producción en la historia del mundo. Ganó la guerra; ganó la paz, al disolver los conflictos sociales en una marea creciente de bienes de consumo. Catapultó a América a una posición única de arrogante poder económico, militar, político y cultural. Pero tenía un punto débil: era terriblemente inflexible. Los productos no podían modificarse fácilmente. Sus bien conocidos secretos eran las masivas acumulaciones de capital, los masivos planes burocráticos y, especialmente, las muy largas series de producción. Y las series eran verdaderamente largas. En el apogeo del sistema, 1955, se fabricaron en los Estados Unidos unos siete millones de coches. Y, a pesar de la gran variedad de modelos y estilos, un 80 por 100 de aquellos coches eran variantes de sólo seis modelos [6]. Aquel fue también el año en que la industria automovilística de los Estados Unidos produjo casi las tres cuartas partes de todos los automóviles del mundo. Su participación comenzó a decaer constantemente, por buenas razones. Hacia el final de la década de 1950 la recuperación se había completado en Europa y la producción en serie estaba a la cabeza. La industria europea del automóvil (al igual que gran número de otras industrias) comenzó a copiar el modelo americano de producción en serie y empezó a conseguir sus objetivos en Wolfburg, Flins y Mirafiori. Incluso comenzaron a imitar a Detroit (aunque con treinta años de retraso) importando mano de obra extranjera, barata y supuestamente sumisa, para que ocupase los puestos de la cadena de montaje.

El auténtico drama se estaba produciendo en otra parte, en Japón, pero pasó desapercibido a la atención americana y europea durante mucho tiempo. Se puede llamar al sistema Toyota sistema de producción flexible de volumen o producción con medios reducidos, o, siguiendo la formación del término Fordismo, también se lo puede llamar Toyotismo.

En 1962, Detroit produjo más coches en una semana de los que Japón produjo en un año. Durante la década de 1950 o de 1960, o incluso la de 1970, Toyota no tuvo ninguna posibilidad de competir con éxito con Ford, Fiat, Volkswagen, Renault o Austin. Pero no tuvo necesidad de hacerlo. El Gobierno japonés logró mantener a los americanos y a los europeos fuera del mercado japonés del automóvil. Los extranjeros no podían importar productos; no podían establecer filiales para fabricar en Japón. Sólo podían obtener licencias para usar tecnología, lo que eventualmente hicieron los más débiles. Sin esos treinta años de protección total la historia de Japón sería muy diferente. No importa lo que los economistas neoclásicos puedan aducir, éste es un caso evidente en el que el proteccionismo funcionó.

El resto de la historia, sin embargo, es un cuento sobre la inspirada innovación japonesa. Generalmente se atribuye a Eiji Toyota y su brillante

[5] En esta descripción de la «producción de escasez» también seguimos a Womack. Para una descripción anterior y menos elaborada véase Cohen and Zysman, *Manufacturing Matters,* 1987; véanse también Abegglen, *Kaisha,* 1985, e Imai, Kaizen, 1986.

[6] *Ibid.,* pág. 43.

ingeniero jefe, Taiichi Ohno, la paternidad de la serie de innovaciones en la organización que culminaron en el sistema de producción flexible de volumen y en el triunfo japonés en el sector de los automóviles que fue la base de la meteórica ascensión del poder económico de este país, tanto económico como financiero y tecnológico.

Ayudada (como se pudo ver después) por enormes dificultades —muy poco capital y un mercado pequeño— Toyota improvisó algunas innovaciones fundamentales. En vez de dedicar enormes prensas de estampación para fabricar una parte específica (lo que era la práctica estándar en Detroit o Wolfburg), Toyota desarrolló una forma de cambiar las matrices rápidamente, incluso en cuestión de minutos, permitiendo de esa forma series de producción mucho más cortas y economizando radicalmente capital e inventario. Se hizo un primer y desconcertante descubrimiento: cuando se sumaban todos los costes indirectos, el coste real por pieza para hacer pequeñas series por este método, cambiando con rapidez las matrices, era menor que organizar un único equipo con series enormes de producción. Pero para hacer esto era necesario transferir la responsabilidad y capacidad en cuanto al cambio de las matrices a los trabajadores de la línea de montaje, no a equipos especializados, como en las fábricas de producción en serie de Occidente.

Esto llevó a una segunda innovación, dar a los trabajadores de la cadena de montaje autoridad para parar el proceso, algo de lo que no se había oído hablar hasta entonces en las fábricas occidentales. Si algo salía mal en una fábrica de Detroit, se dejaba a un lado para reprocesarlo; la cadena seguía moviéndose (y los defectos seguían apilándose a la espera de ser reprocesados). Finalmente, pero no siempre, los equipos de analistas llegaban para analizar el problema y planificar cambios. En Toyota, a la primera detección de un defecto, la cadena se paraba y el equipo de trabajo llevaba a cabo un sencillo pero exhaustivo proceso de diagnóstico, hasta que se encontraba la causa del problema y lo arreglaban. Resultó que la cadena de montaje Toyota, que podía ser parada por cualquier trabajador, se paraba con menos frecuencia que las americanas o europeas, que se suponía no debían pararse nunca.

El premio aquí fue el final del trueque clásico: calidad por precio. Toyota consiguió una mayor calidad (sin defectos) a un precio más bajo. Actualmente, en las instalaciones de una fábrica Toyota casi no hay espacio al final de la cadena de montaje para reprocesar. Una fábrica americana o europea dedica un 20 por 100 de su espacio a esta función, que consume ¡cerca de un 25 por 100 del tiempo dedicado por la mano de obra! Esos artesanos cualificados de bata blanca situados al final de la línea de montaje de Mercedes, que ocupan un lugar prominente en sus anuncios, se dedican a la cualificada labor de identificar defectos. En primer lugar, no deberían estar allí. Su trabajo es un despilfarro y representa más del 25 por 100 de la mano de obra directa (y probablemente más de la indirecta) [7]. En Jaguar es peor: es un desastre absolutamente primitivo. Sus mayores inversiones en los últimos años han sido en servicio al cliente. Una vez más los defectos, en enorme profusión. Comparándola con las de Renault o Mercedes, la cadena de montaje de Toyota apenas si da lugar a defectos. No hay zona de reprocesado. No hay artesanos cualificados, ni reprocesando al final de la cadena ni posando para los anuncios.

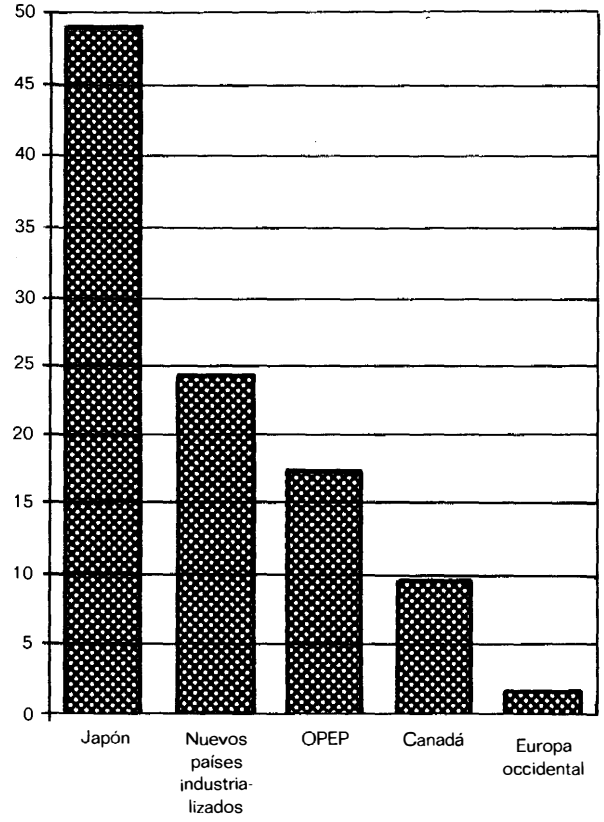
Las características emblemáticas de este sistema revolucionario de nueva producción están alcanzando una gran difusión: Producción a Tiempo; Calidad Total; Defecto Cero; Tiempo Rápido de Ciclo; Diseño para Facilitar la Fabricación. Diferentes compañías experimentan ahora estas innovaciones en la producción. De nuevo, por término medio, los americanos están muy por delante de los europeos. Lo que descubren, si lo hacen de la forma correcta, es que estas innovaciones son puertas diferentes abiertas al mismo sistema: una organización completamente nueva de la compañía y de sus relaciones con los proveedores que hunde estrepitosamente a la jerarquía (mucho menos trabajos «de cuello blanco») y que redistribuye radicalmente el poder dentro de la empresa hacia los puestos bajos, hacia el taller. Significa una recompensa a las aptitudes de la fuerza trabajadora; una reducción radical en el número de proveedores externos, así como una nueva clase de relación de trabajo entre el montador final y las firmas proveedoras; y, posiblemente, significativas perturbaciones de emplazamiento, ya que los proveedores tienden a amontonarse cerca de los usuarios finales. Sobre todo, significa cambios radicales en las relaciones humanas y en las estructuras de la organización interna de las compañías y de lo que se mueve alrededor de ellas. Este es el aspecto más duro.

La producción flexible de alto volumen merece un tratamiento más cuidadoso. (Entre la pro-

[7] *Ibid.*, págs. 88-91.

GRÁFICO 1

DEFICIT COMERCIAL CON LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES EN 1989
(Miles de millones de dólares)



Fuente: Departamento de Comercio (Oficina del Censo).

fusión de descripciones que existe, la de Womack, *et al.*, en *The Machine that Changed the World* destaca por su claridad, su concisión y su fácil comprensión.) La producción flexible de alto volumen es un enfoque de la producción decididamente superior en un gran número de industrias, las industrias que constituyen el corazón de la economía europea. No se puede comprar, en el sentido de que no va incluida con las herramientas y la maquinaria. No es fácil de poner en práctica, ya que no basta con unas cuantas órdenes ejecutivas para cerrar la brecha. Pero no hay forma de mantener la competitividad durante más tiempo sin cambiar a esta producción flexible de alto volumen. Para las grandes organizaciones que dominan la economía europea, el cambio será, en el mejor de los casos, doloroso, y dará lugar también a graves trastornos y problemas. El hecho de que los fabricantes japoneses de automóviles han superado la producción de los americanos y los han vencido es de todos conocido, aunque sus modalidades merecen una atención mayor de la que han recibido. El cuadro 1 muestra que los fabricantes europeos están aún en peor situación que los americanos y, piensen lo que piensen, aún no han sufrido el golpe directo y sangrante de una competencia masiva y directa que los obligase a mejorar, privándoles, al mismo tiempo, de los medios y del tiempo para hacer esas mejoras.

II. LA RESPUESTA DE LOS ESTADOS UNIDOS A LA TRANSICION

¿Cómo ha respondido la economía americana a la transición básica en el entorno competitivo internacional ocasionado por los cambios radicales en el alcance de la competencia internacional, los cambios radicales en la naturaleza de la competencia internacional (el surgimiento del Estado del Desarrollo) y una revolución en la organización de la producción?

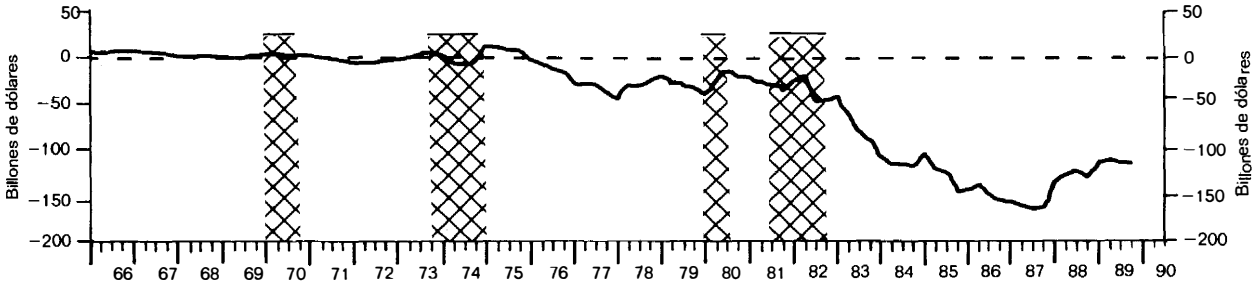
No hay ningún indicador aislado capaz de explicar el comportamiento competitivo de una economía nacional gigante, ni tampoco una línea básica proverbial. Pero hay numerosos indicadores individuales que sirven para trazar un panorama, como los *pixels* en una pantalla plana, en que tanto las compañías estadounidenses como las europeas parecen tener una dificultad similar en la producción. No es un panorama alentador.

El indicador más espectacular de un ajuste perturbador en los Estados Unidos a la nueva dinámica de la competencia internacional es nuestro inmenso déficit en el comercio exterior. El gráfico 2 muestra su crecimiento. Un déficit comercial, sin embargo, o incluso un déficit de cuenta corriente no es, en sí mismo, necesariamente negativo. Los Estados Unidos han tenido un déficit en el comercio durante más de los primeros cien años de su existencia, obteniendo préstamos en Europa para comprar los bienes de equipo que permitieron su rápida industrialización. Pero durante casi cien años, hasta el principio de la década de 1970, los Estados Unidos tuvieron un superávit en su comercio de mercancías. Han vuelto a tener déficit desde comienzos de la década de 1970 y ese déficit ha crecido en una escala hasta entonces inimaginable y actualmente ingobernable.

El actual déficit de los Estados Unidos difiere del primer déficit en dos aspectos importantes. Primero, no es el resultado de importaciones de bienes de inversión que, a largo plazo, mejorarían la productividad fundamental de la economía de los Estados Unidos y, por tanto, proporcionarían los medios para una mejora en la balanza comer-

GRÁFICO 2

DEFICIT DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS DE LOS ESTADOS UNIDOS
(Anual)



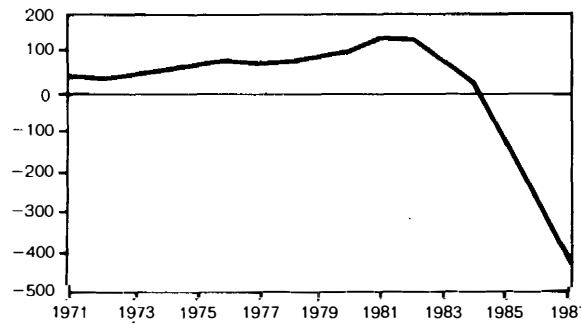
cial y un nuevo equilibrio de ámbito mundial. Segundo, su colosal tamaño amenaza la estabilidad de la economía mundial, tanto si continúa a su actual ritmo como si, por cualquier motivo, el flujo del negocio revirtiera repentina y masivamente y la balanza de los Estados Unidos fuera positiva.

Los Estados Unidos no pueden seguir manteniendo tal déficit comercial indefinidamente. Desde el punto de vista de los exportadores europeos, ésta es una perspectiva desalentadora. Por supuesto, a no ser que haya un marcado incremento en el ritmo del crecimiento económico mundial, especialmente en las naciones que una vez llamamos del Tercer Mundo, es difícil imaginar a Europa y Japón ajustándose a un retroceso de 100.000 millones de dólares por año en los flujos comerciales americanos. El primer problema es fácil de plantear pero difícil de responder. ¿Quién compraría los productos de una expansión exportadora estadounidense de la magnitud necesaria para reducir el déficit a cero? El problema se vuelve realmente terrible si añadimos a ese retroceso un superávit estadounidense lo suficientemente grande como para reducir la deuda exterior neta de los Estados Unidos. Sin embargo, a no ser que ese colosal proceso tenga lugar, la deuda de los Estados Unidos continuará creciendo. Es una de las mayores bombas de tiempo que amenazan a la economía internacional.

El gráfico 3 muestra la caída concomitante —en el más profundo endeudamiento— de la posición de los activos netos de América. La línea traza una trayectoria descendente sin precedentes, desde su puesto como el mayor acreedor del mundo, allá por los albores de la década de 1980, hasta llegar a ser el mayor deudor del mundo (con mucho) hacia 1987. La deuda debería de ser ahora de más de 500.000 millones de dólares. El verdadero «cambio para la equidad» será, no entre los Estados Unidos y Latinoamerica, sino entre Japón y los Estados Unidos. Como los Estados Unidos tienen una enorme cantidad de activos adquiribles, el juego podría continuar durante algún tiempo. La deuda, sin embargo, no puede ni anularse ni pagarse; sólo puede ser «mantenida» en cantidades de crecimiento sostenido, con un efecto creciente sobre la balanza comercial de los Estados Unidos y con un efecto cada vez más depresivo sobre la economía estadounidense.

GRÁFICO 3

MILES DE MILLONES DE DOLARES

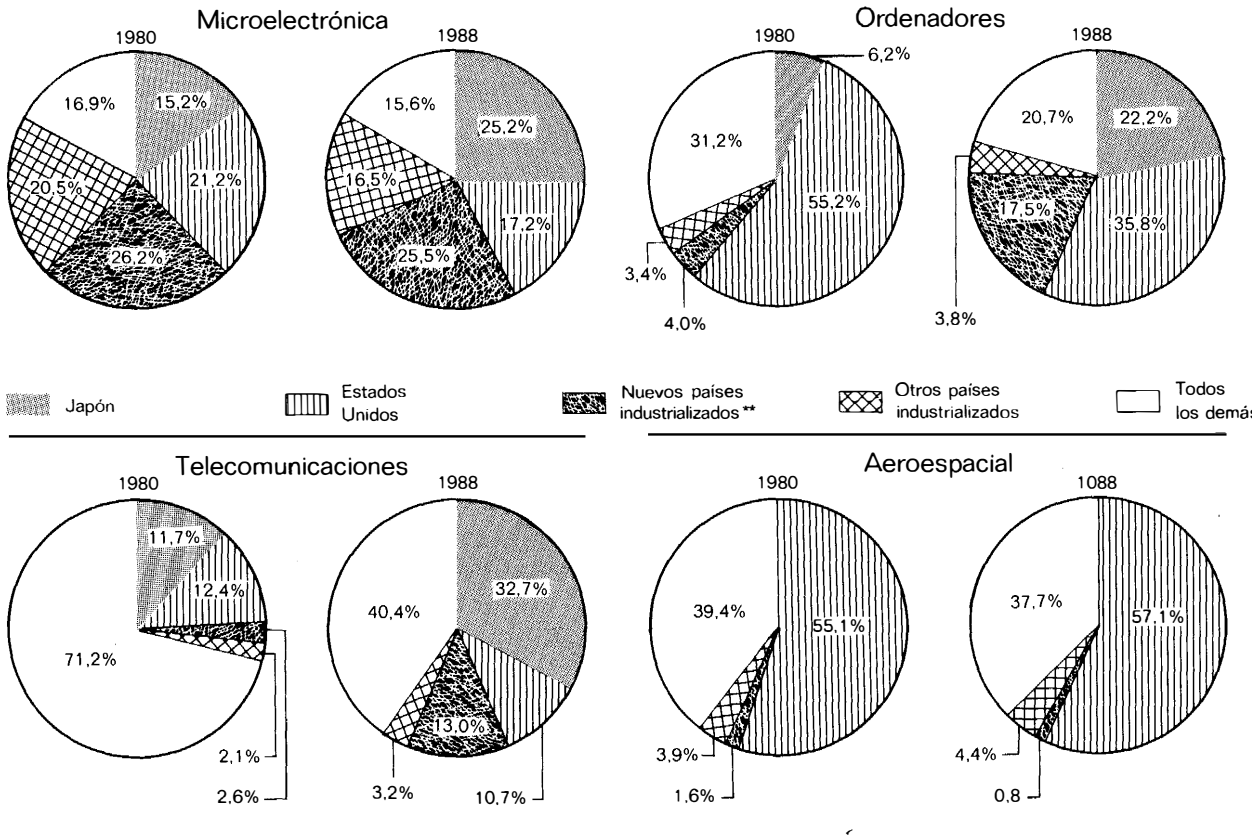


Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Oficina de Análisis Económico. Encuesta de empresas actuales. Junio de 1987. Transacciones comerciales de los Estados Unidos. Cuadro 1.

El tamaño del déficit comercial es un fenómeno macroeconómico, al igual que la deuda. De acuerdo con una teoría económica convencional, el déficit no dice mucho sobre la competitividad de los Estados Unidos (aunque un enfoque menos tradicional aduciría que tiene enormes implicaciones para las economías de escala, la capacidad de inversión, etc., y, por tanto, afecta directamente a la competitividad). Cualquiera que sea el significado que uno dé al tamaño del déficit, su composición dice mucho sobre la posición competitiva de la economía estadounidense.

GRÁFICO 4

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES * MUNDIALES DE ARTICULOS DE ALTA TECNOLOGIA
1980 *VERSUS* 1988



* Excluyendo el comercio interior en la Comunidad Europea y el comercio dentro del bloque comunista.
** Incluye Corea del Sur, Singapur y Hong Kong.

Fuente: CIA Handbook of Economic Statistics, 1989.

El gráfico 4 muestra los principales declives en la cuota de mercado estadounidense en un grupo crítico de tecnologías avanzadas excepto en la aeroespacial (también muestra un debilitamiento aún más pronunciado de la posición europea en estos sectores que se están ajustando al comercio intraeuropeo).

El gráfico 1 analiza el déficit comercial de los Estados Unidos con nuestros principales socios comerciales. Dejando de lado a Canadá y a los países de la OPEP, como casos especiales (pero de naturaleza muy distinta), no veo graves problemas de desequilibrio comercial con Europa, pero sí un déficit enorme y aparentemente ingobernable con Japón y los NPI (Nuevos Países Industrializados).

La productividad es la variable sustitutiva del economista para el funcionamiento de una economía nacional. Es, en última instancia, lo que redunda en mayores beneficios y mayor competitividad. Aunque la productividad de los Estados Unidos es aún la más alta, el cuadro 2 cuenta una historia más interesante (también menos vulnerable a los peligros de las comparaciones internacionales). Muestra durante más de una generación, de 1960 a 1986, cómo el incremento en la productividad de los Estados Unidos se queda por detrás de todas las demás naciones del Grupo de los Siete. En resumen, describe gráficamente el despilfarro del enorme liderazgo económico americano.

Las tasas de inversión (gráficos 5a y 5b) son un determinante esencial de la productividad: las inversiones de los Estados Unidos se han ido quedando rezagadas y continúan a la zaga de las de sus mejores competidores. Este año, la inversión *per cápita* de Japón habrá sido dos veces mayor que la de los Estados Unidos.

Las tasas de ahorro (gráfico 6) no determinan las tasas de inversión y, en una economía mundial abierta, no deberían afectar muy significativamente al precio del capital. Pero lo hacen. Pensemos

CUADRO 2

CAMBIOS DE PORCENTAJE ANUAL EN LA PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL, SIETE PAISES (1960-1986)

Año	*Estados Unidos*	*Canadá*	*Japón*	*Francia*	*Alemania*	*Italia*	*Reino Unido*
Producción por hora:							
1960-1986	2,8	3,3	7,9	5,2	4,6	5,7	3,6
1960-1973	3,2	4,5	10,3	6,5	5,8	7,5	4,2
1973-1979	1,4	2,1	5,5	4,9	4,3	3,3	1,2
1979-1986	3,5	2,3	5,6	3,1	2,7	4,3	4,5

Nota: Tasas de cambio basadas en el método de tasa compuesta.

Fuente: Arthur Neef y James Thomas, «Productivity in Manufacturing at Home and Abroad», *Monthly Labor Review,* diciembre 1987. US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Monthly Labor Review,* diciembre 1987, cuadro 47.

si no en los Estados Unidos, en el período que se inició en 1980 cuando la Administración Reagan comenzó su política para fomentar el ahorro privado. Dicha política comprendía medidas para la reducción del gasto social y del gasto en infraestructura pública; un gran incremento en la distribución de la renta; altas tasas de interés real y una reducción radical de los impuestos sobre los ingresos más altos.

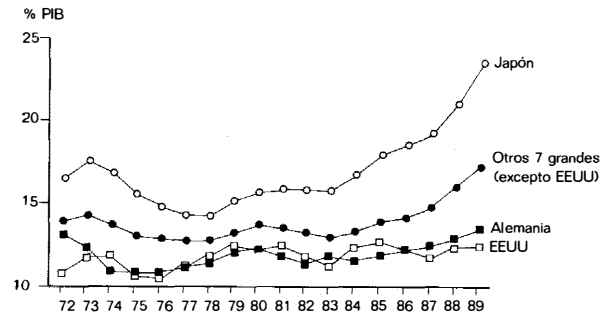
Los salarios reales (gráfico 7) en los Estados Unidos no se han incrementado en absoluto desde principios de la década de 1970. Ahora no son más altos que a comienzos de la década de 1960 y cayeron, en términos absolutos, durante la década de 1980. Con unas cuantas y dolorosas excepciones, ésta es la primera vez en unos doscientos años que esto ha ocurrido. El pacto constitucional de los Estados Unidos se basa en el supuesto de unos salarios reales cada vez más altos. La promesa no ha sido cumplida y el futuro no promete un cambio importante. La comparación con Europa y Japón es asombrosa. No fueron unos costes salariales altos y en continuo crecimiento los que erosionaron la posición comercial de los Estados Unidos en el mundo. Es posible que el estancamiento de los salarios reales haya tenido un efecto más contundente sobre las tasas de ahorro que el incremento en las participaciones de beneficios al 5 o incluso al 10 por 100.

Por último, la educación (gráfico 8). En un mundo donde el capital se mueve a velocidades electrónicas y la tecnología se filtra muy rápidamente, ¿cómo puede una nación seguir siendo rica y poderosa si se está volviendo relativamente más «tonta» que sus competidoras? Obsérvese, por favor, el rendimiento de los nuevos países industrializados de Asia: ya no son fuentes de mano de obra barata y poco cualificada; su mano de obra

GRÁFICO 5.A

INVERSION

(Gastos de la industria privada en fábricas y equipos)

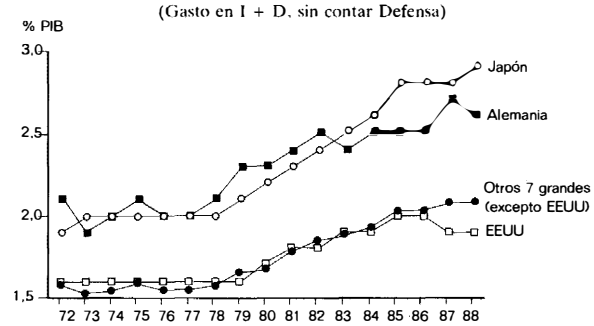


Fuente: Council on Competitiveness e Informes Nacionales de la OCDE.

GRÁFICO 5.B

INVERSION

(Gasto en I + D, sin contar Defensa)



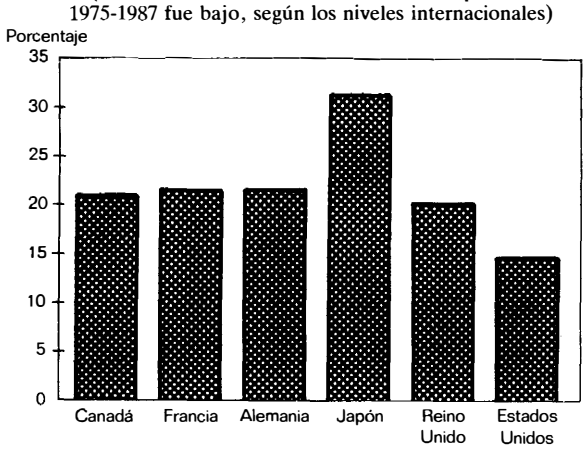
Fuente: Council on Competitiveness y National Science Foundation.

está en muchos sentidos más cualificada que la de los Estados Unidos y Europa, y su comportamiento, superior en muchas áreas de alta tecnología al de Europa, está directamente relacionado con sus logros educacionales.

En conjunto, estos indicadores, por imperfectos que sean, permiten ver a grandes rasgos que la respuesta de los Estados Unidos a los nuevos

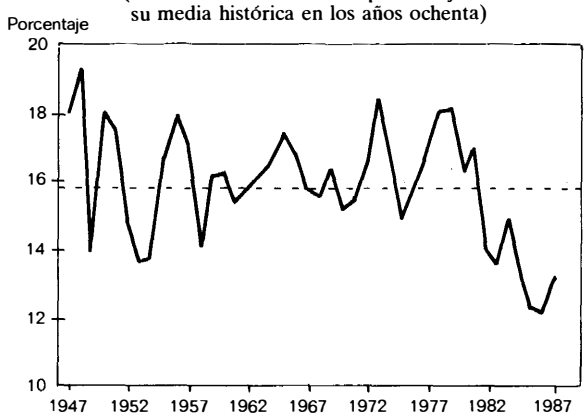
GRÁFICO 6

AHORRO NACIONAL BRUTO EN PORCENTAJE DEL PIB
(El ahorro en Estados Unidos durante el período 1975-1987 fue bajo, según los niveles internacionales)



Fuente: OCDE

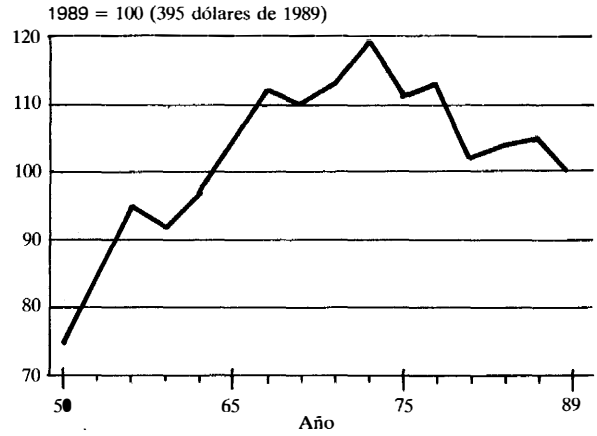
AHORRO BRUTO EN PORCENTAJE DEL PIB
(El ahorro nacional estuvo por debajo de su media histórica en los años ochenta)



Fuente: Departamento de Comercio.

GRÁFICO 7

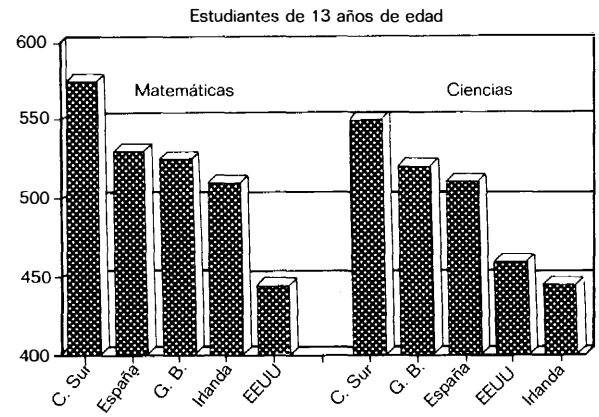
INGRESOS MEDIOS REALES POR SEMANA. SECTOR PRIVADO, INDUSTRIA NO AGRICOLA



Fuente: US BLS Statistics.

GRÁFICO 8

NIVEL EDUCATIVO
(Puntuaciones en pruebas estándar; escala 0:1.000)



Fuente: Educational Testing Service, 1989.

desafíos de la economía internacional es una respuesta turbulenta.

III. ¿CUAL HA SIDO LA RESPUESTA DE QUIENES PLANIFICAN LA POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS?

La respuesta de los planificadores políticos norteamericanos a este deficiente rendimiento competitivo de la economía de su país es difícil de describir. No se ha producido una respuesta estratégica clara y vigorosa, ni tampoco positiva. Pero, al mismo tiempo, ha existido una cierta coherencia pasiva y un reforzamiento estratégico de las barreras ideológicas que frenan el debate y la acción.

Podemos seleccionar tres temas —si no estrategias— que constituyen la respuesta política de los Estados Unidos:

1. El primer conjunto de elementos de la política de los Estados Unidos a este respecto fue una serie de medidas, que fueron presentadas como una cruzada. El propósito de dichas medidas era: *a)* Desregular los mercados en sectores tan críticos como las telecomunicaciones, el transporte aéreo y los servicios financieros (banca, bolsa, etc.). Tras un espectacular comienzo, pronto

empezaron a sentirse los efectos negativos a largo plazo. La posición seriamente debilitada de las compañías aéreas y de los bancos norteamericanos cada día se conoce un poco mejor [8]. *b)* Esfuerzos para quebrantar la unión de los sindicatos, para hacer que disminuyan los salarios reales, para recortar los gastos sociales, para redistribuir la renta hacia arriba. Se suponía que, con la ruptura de los sindicatos y la disminución de los salarios reales, la empresa norteamericana se haría más eficiente y más dinámica; la reducción de los impuestos, especialmente por arriba, se suponía que impulsaría la creación de nuevas empresas y generaría superiores niveles de ahorro e inversión, con lo que aumentaría la competitividad, el nivel de la renta nacional y, como efecto de segundo orden, incrementaría los ingresos fiscales de la Administración sin elevar las tasas impositivas. Como ya se ha indicado anteriormente, no se alcanzó ninguno de dichos objetivos: los salarios bajaron, la desigualdad se hizo mayor, pero los ahorros disminuyeron, la inversión se estancó, la competitividad se debilitó y los ingresos de la Administración no aumentaron. La Administración no redujo sus dimensiones; no se hizo menos intervencionista ni más eficiente. Del bosque quemado de la economía mixta no brotó una nueva y vigorosa economía de mercado automático. El Estado no redujo su presencia: se hizo más grande y más intervencionista, pero fue todavía menos capaz de actuar de modo estratégico y eficaz o de lograr una situación de justicia. La legitimidad entró en decadencia junto con la eficacia.

2. El segundo elemento es la enérgica repetición de un argumento, del que se hacen eco los economistas norteamericanos de la corriente mayoritaria, que afirma que no tenemos un problema de competencia; tenemos un problema macroeconómico, un desequilibrio de ahorros y gastos que requiere masivos préstamos extranjeros y, en consecuencia, por definición, tiene como consecuencia unos grandes déficits comerciales. Reduzcamos el déficit (o en su versión más sofisticada, incrementemos la tasa de ahorro) y el déficit comercial desaparecerá. La verdadera realidad contenida en esta afirmación proviene del poder de una identidad [9]. No es el resultado de un análisis causal. La identidad funciona también a la inversa: los enormes déficit comerciales plantean la necesidad de inversiones y préstamos extranjeros, ya que los dólares que se acumulan en otros países no tienen otro lugar a donde ir. Aceptemos como algo real que la situación del déficit comercial es un fenómeno macroeconómico. En el ámbito político no se ha hecho nada por cambiar las condiciones macroeconómicas. El Gobierno se negó a incrementar los impuestos y declaró intocables los gastos en seguridad social y en defensa. Por propia definición, los pagos de intereses no pueden recortarse. Esto hacía que menos de un 19 por 100 de los gastos federales totales absorbiera todos los recortes previstos; era globalmente insuficiente para eliminar el déficit e incluía actividades de la Administración tan decisivas como el personal de la Casa Blanca, los controladores aéreos, la lucha contra el tráfico de drogas, así como diversos programas de gran incidencia, tales como las aportaciones federales a las actividades escolares, control de actividades delictivas, agricultura, agua, bienestar, etc. El planteamiento político no sólo era falso, también era irresponsable. Pero esta combinación de vehemente insistencia y decidida inactividad sobre la cuestión macroeconómica alcanzó un importante objetivo estratégico: impidió que surgieran nuevas ideas y nuevas políticas. Insistió en que todo lo que se necesitaba era una fuerte dosis de la desagradable medicina tradicional y luego retiró la poción. Nuevos planteamientos tan fundamentales como una política comercial estratégica, una política industrial, una política de desarrollo tecnológico (en una época en la que la tecnología civil va por delante de la tecnología militar y la dependencia se ha invertido), o una política de relaciones laborales, no han hallado un hueco en los consejos superiores de la Administración.

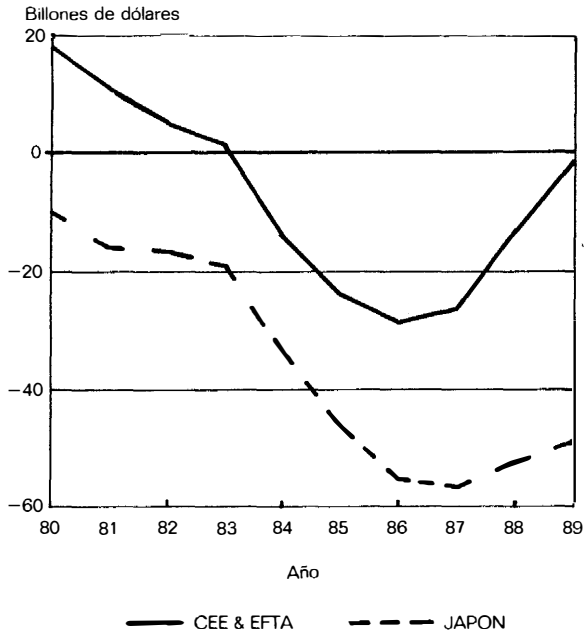
La sensibilidad de los precios, extrañamente, parece desempeñar un papel de poca importancia en el déficit comercial de Estados Unidos, lo cual, por supuesto, limita la eficacia de la macropolítica. Ciertamente, según la teoría tradicional, una devaluación del dólar reduciría el déficit comercial, siempre que la devaluación fuese importante y el nuevo índice se mantuviese durante un período de tiempo prolongado. Pero no fue así; al menos no frente a Japón. La importante devaluación del dólar frente al yen no cambió en absoluto de forma significativa el déficit comercial de Estados Unidos-Japón. En 1985 el dólar sufrió una vertiginosa subida de 245 yen por dólar y Estados Uni-

[8] Las telecomunicaciones plantean una serie de preguntas más sutiles. Véase Borrus *et al.*, «Information Networks and Competitive Advantage», *BRIE/OECD Telecomunications Study*, París, octubre 1989.

[9] (X + T = IEN = A − DE − I), en la que IEN es la inversión extranjera neta; X es la balanza comercial; T son los servicios, intereses y transferencias; A son los ahorros; I es la inversión, y DE es la deuda del Estado.

GRÁFICO 9

BALANZA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS CON EUROPA Y JAPON. INFLUENCIA DE LA TASA DE CAMBIO SOBRE LAS EXPORTACIONES NETAS



Fuente: Estadísticas de la OCDE sobre Comercio Exterior.

dos tuvo que soportar un déficit comercial con Japón de 1.000 millones de dólares a la semana, aproximadamente. En 1988 el dólar había bajado casi en un 50 por 100 respecto al yen, hasta 125 yen por dólar, pero el déficit comercial no se había modificado: seguía siendo de 1.000 millones de dólares por semana. (Hay que señalar que el comercio de Estados Unidos con Europa sí respondió a los cambios en las tasas de cambio: ver gráfico 9, poniendo de relieve, de un modo empírico, la nueva naturaleza del comercio internacional y la importancia de no apoyarse sobre instrumentos de análisis y de política tradicionales al concebir y llevar a la práctica una estrategia.)

3. La tercera cuestión importante de la política norteamericana es una cuestión que ha tenido gran aceptación en Europa. Se trata de la idea de que lo que está pasando en la economía estadounidense y en Europa no es tanto un deterioro inoportuno y remediable de las actividades industriales como un movimiento hacia una economía postindustrial de servicios avanzados y alta tecnología. El presidente Reagan, en su informe sobre los Acuerdos Comerciales, anunció con bombos y platillos este atractivo lema: «El paso de una sociedad industrial a una economía de servicios "postindustrial" ha sido uno de los grandes cambios que afectaron al mundo desarrollado desde la Revolución Industrial. El paso progresivo de una economía como la norteamericana, de la agricultura a la industria y de ésta a los servicios, es un cambio natural» [10].

La Bolsa de Nueva York compartía ese punto de vista: declaró que «un fuerte sector industrial no es un requisito (necesario) para una economía próspera» [11]. Algunas publicaciones económicas expresaban puntos de vista similares. La revista *Forbes* fue la más gráfica: «Lejos de anunciar el declive de nuestro poder económico, una economía dominada por los servicios señala la más avanzada etapa del desarrollo económico... Lejos de seguir a los heraldos de la "industrialización", Estados Unidos debe concentrar sus esfuerzos en fortalecer sus servicios» [12]. (De paso hay que señalar que toda la estrategia norteamericana del GATT está resumida en esta opinión, que nuestro futuro está en los servicios y en la alta tecnología, junto con una estrategia de mediados de la década de 1980 consistente en buscar a través del GATT un planteamiento secreto para impulsar la desregulación en otros países.)

El problema de este punto de vista —muy extendido— es, simplemente, que es erróneo. Peor aún, es el germen de una política desastrosa.

El dominio y control de la fabricación industrial es decisivo para una economía nacional grande y abierta. Este hecho, que tendría que ser esencial en la toma de decisiones políticas, se ha visto oscurecido por un mito popular que ve el desarrollo económico como un proceso de sucesión sectorial: las economías se desarrollan en la medida en que pasan de industrias en declive a sectores florecientes. A la agricultura le sigue la industria, que a su vez se ve desplazada a lugares menos desarrollados, a medida que la economía se inclina hacia los servicios y la alta tecnología. Dicho sim-

[10] Representante Comercial de la Oficina de los Estados Unidos, *Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program,* 1984-85, pág. 43.

[11] Bolsa de Valores de Nueva York, *US. International competitiveness: Perception and Reality,* Nueva York, N.Y. Stock Exchange, agosto 1984, pág. 32.

[12] *Forbes,* 11 de abril de 1983, págs. 146 y 149. Una opinión más respetable, desde un punto de vista académico, y con un mensaje similar dirigido al gran público es la expresada por Gary S. Becker, profesor de economía y sociología en la Universidad de Chicago, que escribe: «... Las economías modernas fuertes no necesitan un sector industrial dominante» *(Business Week,* 27 enero 1986, pág. 12).

plemente, esto es incorrecto. Es incorrecto históricamente y es incorrecto como receta política. Norteamérica no se apartó de la agricultura ni la envió a ultramar. La automatizamos; suprimimos mano de obra y la sustituimos por cantidades enormes de capital, tecnología y educación para incrementar la producción. Lo que es más importante, muchos de los valiosos puestos de trabajo creados en el sector servicios, que según se dice sustituirán a la actividad industrial, no son sustitutos sino complementos. Si se pierde la industria también se perderán, no se desarrollarán, estas actividades de servicios. Estas actividades de servicios están estrechamente relacionadas con la producción, del mismo modo que el fumigador de cosechas (según las estadísticas de empleo, un trabajador de servicios) está estrechamente relacionado con la agricultura. Si la granja agrícola se traslada fuera del país el fumigador también lo hará, lo mismo que el veterinario ganadero. Toda una serie de estrechos vínculos similares —pero a una escala inmensamente superior— relacionan los puestos de trabajo de «servicios» con el dominio y control de la producción. Muchas valiosas actividades de servicios de valor añadido son ampliaciones funcionales de una división del trabajo productivo todavía más elaborada. Las estadísticas convencionales son ciegas a esta relación; lo mismo sucede con los análisis *input-output*. El desplazamiento que estamos experimentando no es el paso de una economía industrial a una economía postindustrial, sino más bien a un nuevo tipo de economía industrial.

III.1. *La alta tecnología*

El segundo eje de la concepción postindustrial se centra en la alta tecnología. Parte de una curiosa y mal informada percepción de la alta tecnología. La ve fundamentalmente como una actividad de laboratorio. En Estados Unidos, los que formulan la política hablan de la alta tecnología como si se tratase de algo que sólo pudieran hacer bien unas extrañas personas de batas blancas en Berkeley o (en un nivel de segunda fila) en el MIT o en Stanford. La versión empresarial de esta concepción imagina a unos fantasmagóricos jovencitos que alquilan un garaje en Silicon Valley para inventar algún artefacto inverosímil. En todo caso es una actividad totalmente separada de la economía y especialmente divorciada de la producción. Hay pocas concepciones que sean tan destructiva como ésta para una economía avanzada. La ciencia —no la tecnología avanzada— se hace de ese modo, en los laboratorios de Berkeley. Y se difunde por sus propias vías, normalmente a escala mundial y al instante. El desarrollo de la tecnología y la industria de la alta tecnología es una historia totalmente distinta; está estrechamente vinculada al dominio y control de la producción, hasta tal punto que, si se pierde el control de la producción, en unas cuantas generaciones —y en electrónica una generación son dos o tres años— se pierde la supremacía tecnológica. No hay ni síes ni peros que valgan.

Una empresa no puede controlar lo que no puede producir de forma competitiva. Hay pocas posibilidades de compensar la debilidad productiva mediante una ventaja tecnológica duradera. Una desventaja de producción puede deteriorar con gran rapidez la ventaja tecnológica de una empresa. Solamente captando la «renta» de una innovación a través de las ventas de un producto puede una compañía amortizar sus costes de I + D e invertir en I + D para el producto de la siguiente generación. La débil presencia norteamericana en la generación actual de la electrónica de consumo nos indica el coste de no producir competitivamente en la generación anterior. Finalmente, si una empresa se limita a tratar de vender un producto de laboratorio para que otro lo produzca, el valor del diseño es inferior al de un prototipo, y los prototipos tienen un valor inferior al de los productos con un mercado establecido, dado que cada paso de acercamiento al mercado disminuye la incertidumbre. Un productor con una fuerte posición en el mercado puede a menudo comprar toda una cartera de tecnologías a bajo precio y obtener las rentas de dicha tecnología a través de las ventas. Al igual que para la economía, la fabricación industrial tiene importancia también para la empresa.

La historia reciente de los Estados Unidos en materia de alta tecnología no ha sido muy afortunada; en sólo unos pocos años hemos perdido nuestra indiscutible supremacía mundial, y nuestra posición sigue decayendo. Estados Unidos tiene todavía la industria de la electrónica más grande del mundo —y en muchos sectores la más avanzada—, pero se aproxima rápidamente a la situación del número dos. La posición de Europa es todavía peor.

III.1.a) *La electrónica*

Consideremos de forma algo más detallada el más importante de los sectores de alta tecnología, la electrónica. Junto con los materiales nuevos (o

avanzados) y la biotecnología, la electrónica avanzada está a la cabeza de cualquier lista de industrias del futuro. Pero a diferencia de estas otras tecnologías fundamentales del futuro, la electrónica avanzada no es solamente una industria del futuro. Es ya una de las mayores industrias de la actualidad, tal vez la mayor, dependiendo de las definiciones. Las operaciones de los productores electrónicos de Estados Unidos ascendieron a 200.000 millones de dólares en 1987, aproximadamente el mismo volumen que los automóviles y dos veces y media por encima del volumen de la aeronáutica.

Y crecían a un promedio de más del 10 por 100 anual. La electrónica emplea directamente a más de dos millones de trabajadores norteamericanos. En estos datos sobre la dimensión actual de la industria electrónica norteamericana no se incluye la electrónica de consumo (televisores, grabadoras de vídeo y audio, videocámaras, aparatos de música, etc.) ni la enorme cantidad de puestos auxiliares en otras compañías que hacen determinados trabajos para las empresas de electrónica como programas de *software,* análisis de sistemas, reparación de equipos, etc. El aumento de productividad en la electrónica van muy por delante de la media industrial. La electrónica es una actividad de empleo intensivo de capital, sobrepasando por un amplio margen a todos los sectores de fabricación industrial. También emplea intensivamente la investigación. Gasta más que ninguna otra industria en I + D (asciende aproximadamente a un 20 por 100 del gasto total de la industria en I + D); es responsable de más de una tercera de todas las patentes registradas en Estados Unidos. Tanto su nivel de I + D como su porcentaje de patentes registradas siguen en aumento [13]. Se trata, asimismo, de una industria ubicada por abrumadora mayoría en los países avanzados, con más de un 90 por 100 de producción localizada en Estados Unidos, Japón, Europa y Singapur, Taiwan y Corea. Estos NPI (Nuevos Países Industriales) contabilizan un 6 por 100 aproximadamente [14]. En este sentido, como en muchos otros, no es el mismo caso que las industrias del calzado o textil, del acero o de los productos plásticos; ni siquiera es el mismo caso que la industria del automóvil.

La electrónica tiene varios rasgos característicos. El primero de ellos es que, pese a ser una industria gigantesca, como los automóviles y los productos químicos, no existe una electrónica atrasada o tradicional, por más que las oficinas de estadísticas nacionales y los analistas financieros la dividan en diversas categorías. Sencillamente, la tecnología se mueve con demasiada rapidez. Un semiconductor de cinco años de existencia se parece más a un modelo T de Ford que a un coche de hace cinco años antes. Una videocámara de tres años de existencia sucumbe víctima de un sorprendente e inaceptable gigantismo. Igual que la tecnología digital en el interior de la caja, que funciona con un uno o con cero sin valores intermedios, la electrónica o es avanzada o está muerta.

La segunda característica es que en el sector de la electrónica existe una cadena de dependencia hacia arriba y hacia abajo. Dicho más simplemente, para una compañía independiente norteamericana o europea, ¿es posible fabricar un ordenador mejor y comercializarlo más rápidamente que Hitachi si fabrica dicho ordenador con semiconductores Hitachi? O bien: ¿es posible, para un fabricante europeo de circuitos integrados, fabricar un semiconductor mejor que el de Hitachi y lograr comercializarlo más rápidamente que Hitachi si hace dicho semiconductor con un equipo de fabricación de circuitos integrados de Hitachi? Para cualquier planificador prudente la respuesta sería no. Y complicando todavía más las cosas, la velocidad del cambio tecnológico es tal que resulta muy recomendable no tomar muy en serio demarcaciones entre segmentos (televisores, ordenadores, telecomunicaciones; sistemas y circuitos integrados). A medida que la electrónica pase a ser digital estas distinciones probablemente se desvanecerán de la noche a la mañana, y las compañías o corporaciones fuertes en tecnología básica fundamental, así como los fabricantes poderosos como Matshutsa o NEC, pasarán rápidamente a las parcelas de mercado ocupadas por compañías que no tengan una posición fuerte o un sistema de aliados poderosos, en tecnologías básicas como la de los semiconductores avanzados.

El tercer elemento característico es que, admitiendo que las industrias estratégicas existan, la electrónica sería el clásico ejemplo. Se caracteriza por externalidades grandes e importantes, por avances tecnológicos rápidos y multidireccionales, por unas formidables economías de alcance, escala y aprendizaje. Algunas de estas cosas pueden lograrse simplemente comprando productos y aplicándolos correctamente; en muchos casos eso no es posible. La estrategia europea en el campo de la electrónica tendrá que guiarse por estas tres

[13] Datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, *The Competitive States of the US Electronics Sector,* abril 1990.
[14] *Ibid.*, gráfico 4.

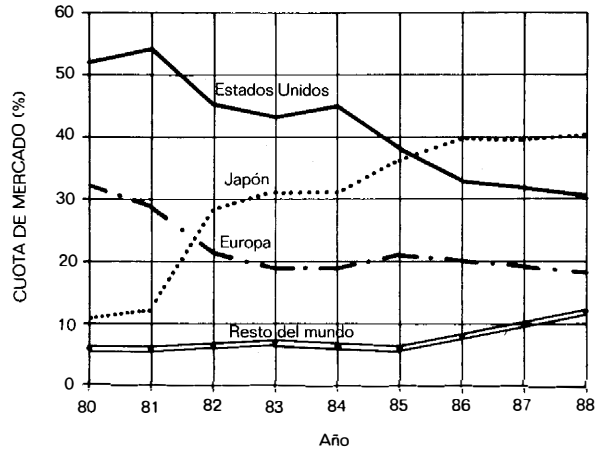
características. Europa debe estar presente en la electrónica a lo grande; debe mantenerse en la cuerda floja de la producción de tecnología y de velocidad para poner los productos en el mercado; y lo más difícil de todo, para lograr eso debe efectuar un nuevo y cuidadoso análisis del sector, con el fin de decidir lo que debe producir y lo que puede simplemente comprar, y al mismo tiempo ver cómo mantiene su presencia estratégicamente. Los responsables de la planificación política en los Estados Unidos no se han dejado impresionar por ninguno de los elementos de este análisis estratégico.

Estados Unidos entró en la década de 1980 con una fuerte supremacía tecnológica y una posición dominante en el mercado en la mayoría de los numerosos subsectores de la electrónica (excepto en la electrónica de consumo —televisión, etc.—, cuyo volumen suponía un tercio del subsector de ordenadores, aumentaba más lentamente que los ordenadores o los semiconductores y tenía una importancia mucho menor desde el punto de vista de la sofisticación tecnológica) (ver cuadro 3).

Europa entró en la década de 1980 con más volumen que fuerza en la electrónica de consumo y se encontró cada vez más rezagada respecto de sus mejores competidores japoneses (y cada vez más expuesta a nuevos competidores coreanos). Pero Europa —a diferencia de Estados Unidos— logró conservar su mercado final de electrónica de consumo (o al menos el subsector de los televisores; perdió muchos de los nuevos mercados). En el campo de los televisores, en los últimos años los productores europeos han mejorado notablemente su capacidad. Europa ha puesto de manifiesto, asimismo, un vigor considerable en aplicaciones especiales, incorporando de forma inteligente la electrónica a la fabricación europea de maquinaria de producción, equipo de transporte y equipo especializado, así como a diversas etapas del proceso de producción. Inició los años ochenta con una clara debilidad en semiconductores y ordenadores; entra en los noventa en una posición probablemente peor, y ciertamente haciendo frente a una crisis inmediata, ya que los antiguos cabezas de serie nacionales, ahora ascendidos a cabezas de serie europeos, se tambalean entre el colapso frente a la aceleración de la competencia internacional o la aceptación de una completa dependencia tecnológica de esos competidores extranjeros, dependencia de componentes de empresas que serán, al mismo tiempo, sus principales competidores de sistemas finales —la peor forma de competencia.

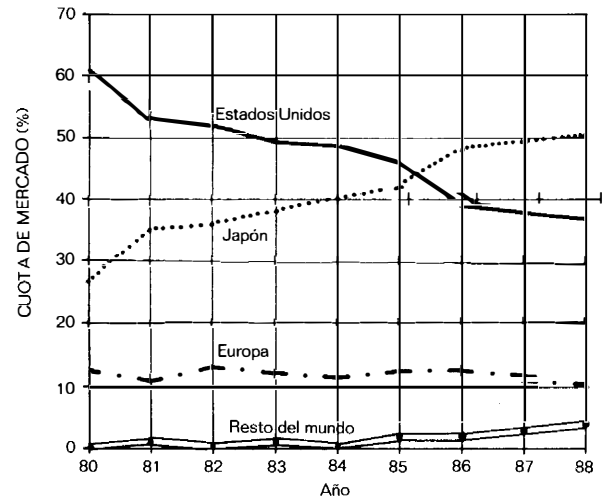
GRÁFICO 10

CONSUMO MUNDIAL DE SEMICONDUCTORES POR REGIONES



Fuente: In-Stat Inc.

PRODUCCION MUNDIAL DE SEMICONDUCTORES POR REGIONES



Fuente: Dataquest

El gráfico 10 y el cuadro 4 muestran la situación mundial en materia de semiconductores. En el gráfico 10, junto a la disminución del porcentaje correspondiente a Estados Unidos y la persistente incapacidad de recuperación de Europa, puede verse el sorprendente salto de Corea en producción de semiconductores, que ha pasado de la nada a convertirse en un incipiente desafío para Europa (no sólo para un país europeo) en la producción total de semiconductores. Véanse, asimismo, los datos sobre consumo de semiconductores. Este aspecto puede tener más importancia que el relativo a la producción. El porcentaje de Japón sigue en aumento; Europa no sube. El consumo de semiconductores de Corea tuvo un aumento más rápido incluso que el de su producción. A di-

CUADRO 3

PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN EL MERCADO MUNDIAL DE ELECTRONICA
(1984 y 1987)

	Porcentaje		*Mercado Mundial (miles de millones en dólares)*
	1984	*1987*	
Placas de silicio	85	22	$>,01
Equipo de prueba automática	75	68	1,2
Equipo semiconductor Mfg.	62	57	6,5
Equipo de microlitografía	47	35	2,0
Semiconductores	54	41	$38,1
ASICs	60	50	7,3
DRAMs	20	8	3,4
Microprocesadores	63	47	1,7
Ordenadores	78	69	$121,0
Ordenadores personales	75	64	47,2
Ordenadores portátiles	85	57	1,6
Superordenadores	96	77	1,1
Subsistemas de ordenadores:			
Monitores	11	8	8,2
Monitores planos	25	15	2,4
Unidades de disco	35	2	2,5
Discos duros (hasta 300 MB)	73	65	8,2
Discos duros (hasta 40 MB)	70	60	2,3
Impresoras matriciales	10	8	4,8
Programas *(Software)*	70	72	$44,5
Sistemas operativos	90	90	16,4
Sistemas de bases de datos Mgmt.	100	95	2,8
Spreadsheets	100	100	0,9
Equipo de Telecomunicaciones	33	32	$88,0
Centralitas	30	24	4,8
Fibra óptica	75	50	3,0
Private Branch Exchange	29	26	7,8
PBX de datos	100	36	0,2
Facsímiles	30	25	3,1
Sistemas telefónicos	28	22	5,7
Voice Mail System	100	100	0,6
LANs	100	98	2,4
Modems	49	37	3,2
Multicodificadores estadísticos	94	35	0,5
Instrumentos	52	46	$48,9
Equipo médico	35	41	12,3
Fotocopias	40	36	$13,4
Electrónica de consumo	19	12	$37,2

Fuente: Science & Electronics. Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

ferencia de la carne o de los automóviles, los semiconductores no son consumidos por los individuos; se aplican a cosas. En términos generales, si no se colocan numerosos semiconductores en el producto que se fabrica —y en el sistema de producción utilizado para fabricarlos—, es que se están haciendo las cosas mal y de modo erróneo. La posición relativamente baja y relativamente en declive de Europa en el consumo de semiconductores es un indicio muy serio de una problemática posición de Europa en el campo de la electrónica.

El futuro no parece más claro. En los últimos tres años, una serie de estudios independientes han analizado las diversas posiciones nacionales en materia de tecnologías emergentes, es decir, tecnologías que en la actualidad no tienen gran-

CUADRO 4

PRODUCCION Y CONSUMO MUNDIAL DE SEMICONDUCTORES EN 1989
(En billones de dólares)

	Producción	*Consumo*
Estados Unidos	20,0	17,9
Japón	29,8	23,0
Europa	5,4	9,8
Resto del mundo (Corea incluida)	2,0	6,5
(Corea)	(1,8)	(2,0)

des mercados, pero que muy pronto tendrán una gran importancia económica. Cada uno de dichos estudios muestra una lista de tecnologías ligeramente diferentes; y existen en sus clasificaciones algunas diferencias importantes. Pero el panorama global era muy coherente. Uno tras otro, dichos informes mostraban su alarma con datos sobre el deterioro de la posición norteamericana en tecnologías avanzadas y trataban de alertar a los responsables norteamericanos sobre las consecuencias. El último informe, del Departamento de Comercio de Estados Unidos, es indicativo al respecto: llega a la conclusión de que Norteamérica no sólo está perdiendo su supremacía, sino que, en la actualidad, Estados Unidos se encuentra por detrás de Japón en: materiales avanzados, aparatos y procesos avanzados de semiconducción, tecnología de imagen digital, almacenamiento de datos de gran densidad y óptica electrónica. Estados Unidos sobrepasa todavía a Japón en inteligencia artificial, biotecnología, fabricación de ordenadores integrados flexibles, aparatos médicos y tecnología de diagnóstico y detección. Es importante señalar que estos informes solamente sitúan a Estados Unidos por detrás de Europa en una de estas tecnologías, la tecnología de la imagen digital [15].

Estados Unidos no ha preparado una respuesta organizada a su posición amenazada en el campo de la electrónica. Europa sí lo ha hecho, pero los resultados indican que tendrá que intentar algo distinto muy rápidamente. Estados Unidos simplemente abandonó el subsector de electrónica de consumo; una reciente charla sobre la organización de una estrategia de reingreso por medio de los monitores planos *(flat panel displays)* y los vídeos digitales fue recibida con fría indiferencia —si no hostilidad— por la Casa Blanca y obtuvo una tibia respuesta de la industria. Sólo en connivencia con importantes competidores extranjeros (y sólo hay unos cuantos: Philips y Thompson en Europa o cualquiera de los grandes japoneses) volverán a entrar las empresas norteamericanas en este subsector cada vez más importante, y aun así lo harán solamente de un modo limitado, quizá en procesadores de señales y —al menos es de esperar— en monitores.

En los restantes subsectores importantes —semiconductores, equipo para semiconductores, ordenadores, monitores, óptica electrónica, etc.— Estados Unidos se ha negado a preparar una respuesta estratégica al deterioro de su supremacía, pese a las numerosas advertencias procedentes de la industria, de comisiones de expertos, del Pentágono y de observadores informados del sector. Algunos pequeños esfuerzos aislados, como el caso de Sematech y el acuerdo norteamericano-japonés sobre semiconductores han sido objeto de una enorme publicidad. Pero son casos demasiado insignificantes como para tener importancia y no deben ser considerados como la punta del *iceberg* de una política norteamericana. Esta falta de respuesta dirigida por el Gobierno ha adquirido mayor importancia dada la existencia de enormes esfuerzos de los distintos Gobiernos en Europa, Japón y Corea, y dado que el método tradicional de intervención del Gobierno de Estados Unidos —el presupuesto de Defensa— no parece ya muy eficaz en el campo de la electrónica avanzada. Las tecnologías civiles no pueden seguir dependiendo del sector militar como fuente de tecnología y desarrollo inicial. En realidad, la relación se ha invertido: la aplicación *spin-off* (utilización de tecnología militar en el sector civil), que desempeñó un papel tan importante en los albores de los semiconductores, de los ordenadores y de la aviación, por citar solamente algunos sectores, al menos temporalmente ha dejado paso al *spin-on,* y el Ejército norteamericano, al igual que las empresas electrónicas norteamericanas y europeas, se encuentran, en materia de tecnología militar más reciente, en una situación de creciente dependencia respecto de la tecnología civil japonesa.

La respuesta de los responsables de la política norteamericana a los desafíos del nuevo clima competitivo internacional, tanto en el campo de la alta tecnología como en el campo de la industria tradicional, ha sido ineficaz en el mejor de los casos y destructivo en el peor.

¿Cuál ha sido la respuesta europea?

[15] Véase Departamento de Comercio, Administración de Tecnología, «Emerging Technologies», primavera de 1990.

IV. LA RESPUESTA EUROPEA: ALGUNAS OBSERVACIONES

Se podría argumentar que la repentina aceleración del movimiento en favor de la unificación europea —en resumen, la Europa del 92— fue en buena medida una respuesta a los cambios en la competencia internacional que he señalado aquí. Después de todo, no es ningún secreto que la industria europea ganaría en eficacia y en poder con un único y limpio mercado gigante. Pero eso era igualmente cierto y estaba igualmente claro hace veinte años, o hace cincuenta años, cuando Europa se preocupaba por su capacidad para competir con los gigantescos fabricantes norteamericanos. Y durante más de quinientos años todo el mundo ha sabido que una Europa unificada era una buena idea, la única idea. Dante fue tal vez el exponente más elocuente de la unificación europea. La verdadera cuestión no es «¿Por qué Europa?», sino «¿Por qué Europa ahora?». Exagerando algo más, la Europa del 92 es una respuesta al auge de Japón. Por supuesto, se trata principalmente de una respuesta a fuerzas mayores, más complejas y más interiores. El movimiento en pro de la integración europea ha ido más allá del pequeño grupo que provocó su repentino impulso a mediados de los ochenta, para pasar a ocupar el ámbito de la alta política y de la política popular. Pero tiene algo de verdad —y mucho de utilidad— relacionar el repentino impulso de la unificación con la comprensión, por parte de sectores decisivos del gran mundo empresarial y de las élites políticas, del hecho de que el auge de Japón como potencia económica, financiera y tecnológica estaba poniendo fin efectivamente al orden internacional de la posguerra, de un mundo bipolar. El papel de Europa en este orden era cómodo, aunque un tanto degradante. Tocaba el segundo violín, dependía de los Estados Unidos y se veía obligada a aceptar el liderazgo militar, financiero, económico y tecnológico de este país. Ser el segundo después de los Estados Unidos era una cosa; ser el tercero, detrás de Estados Unidos y de un nuevo y vigoroso coloso asiático, de configuración e intención todavía indefinida, era algo totalmente diferente. Añadamos a eso el significado esencial de esta reorganización del poder mundial: un relativo declive del poder financiero, económico y tecnológico norteamericano, más un completo eclipse del soviético. El lugar acostumbrado de Europa —sentada a los pies del Tío Sam— deja de ser tan cómodo cuando el gigante da señales de debilidad y de querer sentarse.

Europa del 92 está en el centro de la respuesta de Europa, y es una respuesta memorable y maravillosa. Hace pocos años, cuando el movimiento Europa del 92 unió sus fuerzas por primera vez, se parecía un poco a un test de Rorschach, en el que los europeos proyectaban sus esperanzas y los norteamericanos (y los japoneses) proyectaban sus temores. Hoy empieza a ser posible una respuesta mejor informada. El movimiento de unificación europea es una respuesta necesaria al nuevo entorno competitivo (además de otras cosas más importantes). Pero en lo que se refiere a la competencia internacional no es suficiente. 1) Crear un mercado mayor y más uniforme para facilitar la penetración japonesa a través de su decisiva ventaja competitiva en una serie decisiva de industrias como la del automóvil o la electrónica, con una estrategia de ingresos destinada a enfrentar a un gobierno con otro, no era la intención original, pero podría ser el resultado final. 2) Crear un gigantesco mercado único para las industrias europeas de fabricación masiva, y animarlas a cooperar, consolidar e invertir más intensivamente en la producción tradicional de productos de distribución masiva, no cambiará ni un ápice la posición competitiva de Europa; en realidad, puede exacerbar el problema. 3) Finalmente, una simple línea Maginot de protección —aunque sea en la nueva escala europea— no funcionará.

En muchos aspectos la nueva Europa coquetea con todas esas respuestas al mismo tiempo. Para muchos buenos europeos un mercado único significa simplemente eso: abrir el viejo continente a una poderosa y estimulante explosión de competencia en régimen de mercado libre, sea cual sea la dirección en la que sople el viento. La mano invisible caería entonces sobre generaciones de barreras a la eficacia y, en última instancia, distribuiría las piezas en favor de Europa con mucha mayor eficacia que cualquier normativa gubernamental imaginable (por no decir alcanzable). Desde esta perspectiva, la Europa del 92 representa una oportunidad no solamente de superar las antiguas estructuras de intervención estatal en el terreno industrial, sino también una oportunidad de desmantelar el complicado y costoso estado del bienestar europeo. La combinación de un mercado grande y libre con unas nuevas economías resultantes de la superación de barreras y fricciones y del aumento de sus dimensiones, junto con una reducción de los elevados costes del estado del bienestar, fortalecería la economía y haría aumentar tanto los niveles de vida como el poder económico de Europa. Vista desde California, esta corriente de fuerza europea parece hoy mucho

más poderosa de lo que antes se podía imaginar. Las muy serias dificultades que ahora salen a la superficie en el sector de la electrónica avanzada —durante mucho tiempo un sector protegido y asistido—, así como la necesidad de hacer algo —y algo diferente— en ese terreno, bien podrían dar a esa corriente europea un nuevo impulso.

Esta actitud, por supuesto, es una variante de la experiencia norteamericana. No obstante, comoquiera que actúen hasta el final las dinámicas políticas, no todas las barreras proteccionistas caerán, ni en Estados Unidos ni en Europa. En Estados Unidos se han seguido levantando a considerable velocidad. Pero un principio se ha respetado a toda costa: la protección no tenía una función estratégica. Se trataba, en sentido estricto, de una serie de respuestas *ad hoc* a la presión política y, por consiguiente, sus escasos resultados positivos a largo plazo no compensaban los costes que suponían a corto plazo.

Finalmente, no hay posibilidad de que Europa levante todas las barreras que limitan la penetración en su mercado. Si así lo hiciera, por ejemplo, en el sector de los automóviles, lo más probable es que los grandes productores como Renault, Peugeot, FIAT y Volkswagen, u otros grandes productores especializados como la Mercedes Benz, sufrieran un destino tan calamitoso o peor que el que tuvieron en Estados Unidos GM, Ford y Chrysler. Y lo mismo sucedería con sus respectivas regiones y economías. Los japoneses son perfectamente capaces de aniquilar a los fabricantes de automóviles europeos. Sus coches son más baratos y mejores, y cada día lo son más. Pero las presiones políticas y económicas en favor de un mercado europeo totalmente abierto puede que no sean tan fuertes. Después de todo, ¿quién desea abrirlo? Los americanos afirman que ellos sí, pero el comercio norteamericano-europeo no ha supuesto un problema serio de balanza comercial durante muchísimos años, y no lo hará en el futuro. Aparte de una serie de zonas industriales pequeñas, pero preocupantes, la calma debe prevalecer. La diplomacia razonable de los dirigentes europeos debe prevenir las peores implicaciones internacionales de un mercado europeo no totalmente abierto. Los fabricantes de automóviles norteamericanos no desean «abrir Europa»: ellos ya están allí, y han estado allí durante más de cincuenta años; se consideran legítimamente buenos europeos, tan amenazados como sus colegas, por marcadas aperturas del mercado. En realidad, se consideran tal vez como los más amenazados, porque ningún gobierno les prestará su apoyo.

Las grandes compañías norteamericanas del sector de la electrónica ya están también sólidamente instaladas en Europa, y para ellas su fuerte posición en Europa es una cuestión de vida o muerte. Se enfrentan al peligro de extinción si los japoneses se hacen con la industria electrónica europea. Incluso el Gobierno japonés habla de limitar la participación de Japón en el sector automovilístico europeo, plenamente consciente de que nunca se le permitirá hacerse con toda la parte correspondiente a su actual poder de competencia, y sabiamente trata de evitar reacciones críticas inapropiadas e incontrolables por parte de los europeos (que probablemente no serían tan moderados en sus reacciones como los norteamericanos). Las cuestiones más delicadas no se plantearán en las fronteras de Europa, excepto tal vez en un aspecto: las exportaciones de las empresas japonesas trasplantadas a los Estados Unidos, principalmente automóviles, piezas de automóviles y materiales electrónicos. Aquí hay mucho en juego tanto para Europa como para Estados Unidos (y poco para Japón). Sería del mayor interés para ambos países que Europa determinara, de forma clara y estricta, que es —y que no es— un Honda o un FAX americano. Una fuerte batalla comercial que presentase al Gobierno estadounidense como el representante de la industria japonesa frente a los europeos sería tan desafortunada como cómica. Sin embargo, no hay que excluir esa posibilidad. Al menos por el momento el peso diplomático más significativo recaerá sobre los estadistas europeos.

Una segunda corriente importante, por supuesto, es el proteccionismo abierto y completo, con su retórica habitual de puestos de trabajo y «períodos de ajuste». Este punto de vista, en mi opinión, tiene más crédito fuera que dentro de Europa. Pero es siempre una posibilidad real que puede llegar a tener una verdadera incidencia. Los verdaderos puntos vulnerables de las principales industrias europeas refuerzan esta posición y la convierten, en última instancia, en parte de una decisión final. Es decir, el proteccionismo europeo se mantendrá o se aumentará en unas cuantas áreas de importancia decisiva, incluidas las dos en las que se centra este artículo.

Europa necesita una respuesta estratégica a escala europea. Dicha respuesta se apoyará sobre la amplitud y la apertura interna del mercado único, pero implicará también importantes niveles de acción estatal en el ámbito europeo para proteger y, en los momentos decisivos, cambiar profundamente la estructura de las industrias europeas.

Europa tendrá que fijar y fortalecer su posición en la electrónica avanzada. Hasta la fecha, la primera estrategia ha sido el planteamiento elegido: utilizar la nueva dimensión del mercado europeo para consolidar a los antiguos cabezas de serie nacionales como nuevos cabezas de serie europeos a través de fusiones, subsidios y protecciones. Esta estrategia no ha funcionado demasiado bien y corre peligro inminente de un colapso que afectaría a toda la industria. La grandeza puede ser un importante atributo de las empresas electrónicas de éxito, pero no es lo mismo que la fortaleza. Las fusiones producen grandeza pero no necesariamente fortaleza; véase, en Estados Unidos, el caso Unisys, la enfermiza fusión de Burroughs y Sperry, un fabricante de ordenadores más grande que ninguno de los europeos, y también una compañía que probablemente no vivirá mucho tiempo más. La GE y la RCA —especialmente después de su unión— proporcionan otro ejemplo de creación, mediante la fusión, de un gigante electrónico integrado que rápidamente abandonó la electrónica de consumo y los semiconductores, tras decidir que era incapaz de competir con éxito con los japoneses. El problema no estaba ni en su dimensión ni en su falta de integración.

En el campo de la electrónica, Europa tiene que adoptar rápidamente algunas decisiones difíciles. Debe conservar el sector, pero no lo puede conservar todo por sí misma. De modo que debe decidir lo que es esencial producir y lo que puede adquirirse de forma segura. El problema se verá dificultado por el hecho espinoso de que en ciertos subsectores a los europeos les será muchísimo más difícil mantener su presencia que en otros, y que algunos de aquéllos serán los más atractivos. Cualquiera que sea la estrategia —o estrategias— que se adopte, las compañías extranjeras y las uniones temporales con empresas extranjeras desempeñarán un papel primordial. En este sentido quiero referirme nuevamente a un apartado anterior, el I, en el que se abordaban las diferencias en las compañías extranjeras y las estrategias respecto de la recepción de multinacionales extranjeras, porque no son las mismas en todos los casos.

Europa, por ejemplo, no tiene que preocuparse por una presencia europea en esos tipos de productos y tecnologías de electrónica avanzada que pueden obtenerse de numerosas compañías en numerosos países. Son parecidos a las mercancías corrientes. En este caso no se necesita ninguna política ni estrategia. Deben adquirirse en el mercado mundial a los mejores precios posibles y ser utilizados por las compañías europeas en sus sistemas finales. Los productos fabricados sólo por un número reducido de compañías ya son más problemáticos, pero pueden ser tratados —prudentemente— con la misma estrategia «de compra». Los productos fabricados sólo por un número reducido de compañías, pero todas ellas ubicadas en un país extranjero, crean un mayor número de puntos vulnerables. Los productos fabricados por una o muy pocas compañías situadas en el mismo país extranjero, cuando dichas compañías son competidores directos en los sistemas finales en los que se utilizan los mencionados componentes, crean dependencias fatales.

En la actualidad, la industria informática europea se está desmoronando. La dependencia tecnológica del ICL respecto de Fujitsu ha llegado a tal punto que no hay modo de introducir una nueva generación de productos sin convertirse simplemente, de hecho, en un distribuidor de valor añadido de Fujitsu, una relación que se ha formalizado ante la consternación de los planificadores de Bruselas; pese a su amplio presupuesto y a su considerable éxito corre el riesgo de encontrarse en una situación similar con respecto a NEC. La Nixdorf tuvo que ser absorbida por Siemens, que con un gran esfuerzo y unos enormes costes parece conservar su mercado, mientras que Olivetti y otras empresas electrónicas europeas dependen terriblemente, para sus componentes y tecnologías centrales, del pequeño grupo de compañías japonesas que son sus competidores en sistemas finales. Esto mismo es aplicable para muchas de las compañías norteamericanas de mayor éxito en el campo de los ordenadores e instrumentos: miremos el interior del rentable portátil de Compaq; hay muy poco Compaq presente. O intentémoslo en la impresora láser de Apple, o la de cualquier otro, para el caso. Aunque hagan publicidad de lo contrario, ninguna compañía norteamericana fabrica un fax o un VCR.

Se quiera o no, las compañías del grupo japonés Keiretsu realizarán importantes inversiones directas en el campo de la electrónica en Europa. Europa debe exigir que hagan I + D, desarrollo de productos, producción completa de los componentes centrales y de productos de la siguiente generación, producción en Europa y que dichas tecnologías se difundan amplia y rápidamente por todo el sistema de producción europeo.

Un planteamiento más seguro sería la formación de uniones temporales con compañías electrónicas que no sean competidores directos de los productores europeos en sus mercados de sistemas finales. Las empresas norteamericanas de semiconductores (aparte del importante subsector de memorias) siguen manteniendo una posición de li-

derazgo en el aspecto tecnológico. Compañías como Harris, Texas Instruments, Motorola, Intel, AMD, National y muchas otras empresas menores no sobrevivirán si no conservan sus importantes cuotas de mercado europeo. Si no sobreviven, la dependencia tecnológica respecto de las compañías del grupo japonés Keiretsu, en lo que se refiere a componentes esenciales, será casi completa. Esta es la peor forma de relaciones industriales exteriores para Europa. Existen alianzas naturales en el campo de la electrónica de consumo, ordenadores, electrónica para automóviles, energía inteligente, equipos médicos y de diagnóstico, etcétera, entre compañías norteamericanas y europeas, que responderían a dichos criterios y fortalecerían a ambas partes. Debe fomentarse mucho este tipo de alianzas.

IV.1. *Europa del Este*

El segundo elemento memorable (por volver a utilizar esa sonora palabra) de la respuesta de Europa no es exactamente una respuesta ni algo que Europa haya hecho, sino más bien algo que le ha pasado a Europa. Europa ha heredado de repente una inmensa región al Este y ahora debe decidir qué hacer con ella. Europa oriental (o tal vez central) plantea un vertiginoso desafío a Europa. Después de todo, será Europa occidental quien tome la responsabilidad de ayudar y encauzar el desarrollo en esas oscuras tierras y será Europa occidental quien corra con los mayores riesgos si el desarrollo en dichas zonas fracasa. Este es un gran desafío y, por supuesto, una gran oportunidad. Europa oriental dispone de los trabajadores preparados y aplicados que la economía de Europa occidental necesita. Es también un nuevo mercado muy extenso que podría proporcionar años y años de respiro en relación con la competencia internacional que hemos estado comentando: que el mundo se divida en bloques comerciales; Europa tiene los mejores vecinos. Pero al igual que el gran mercado único, la existencia de grandes reservas de mano de obra barata y de una demanda desatendida y poco sofisticada en el Este ofrece a Europa una peligrosa tentación. La estrategia más evidente es convertir el Oder-Neisse en el Río Grande, saltar por encima de Portugal, Andalucía y el Sur de Italia y establecer en el Este, paso a paso, una gran red de plantas industriales de mano de obra barata, bajo el control de compañías europeas, importando al mismo tiempo grandes cantidades de mano de obra industrial —barata, dócil y fácilmente asimilable— desde Europa oriental a las industrias más viejas de Europa occidental, que tal vez podría sustituir a la mano de obra recientemente importada, cuya existencia resulta cada vez más difícil de asimilar o ignorar.

Esta tentación de respuesta fácil corresponde perfectamente a lo que menos formalmente se hizo en la economía norteamericana en los últimos veinte años y que ahora se lamenta profundamente. Las compañías norteamericanas, incluyendo las buenas y las que antaño fueron grandes, en el campo de la electrónica y en el de los automóviles, así como en otros sectores industriales menores, trasladaron su producción —etapa por etapa, empezando por trabajos no especializados y terminando, actualmente, por trabajos muy especializados de alta tecnología— a las reservas de mano de obra barata en el Pacífico. Allí se beneficiaron de una mano de obra más barata y más disciplinada (y en un breve plazo mejor formada) que la existente en Europa oriental. Y lo hicieron sin esperar a realizar inversiones masivas en infraestructura. La infraestructura se desarrolló *pari passu* con la industria electrónica. Hoy en día, en Europa oriental, las necesidades de infraestructura son menores; algunos teléfonos celulares harán el trabajo de telecomunicación; ya no hay que esperar la terminación de unos sistemas de telecomunicaciones completos. Y Europa Oriental está cerca, no es como el lejano Pacífico de finales de los sesenta y comienzos de los setenta; viajar es fácil. Muy hábilmente la RCA buscó la mano de obra barata y las «parcelas de gama alta» como su principal forma de respuesta a la competencia inicial de las empresas japonesas en la gama baja de la electrónica de consumo. Encontró lo que había buscado: buena mano de obra barata. Reinvirtió en otros países, con su tradicional planteamiento de la producción, y lo perdió todo ante los japoneses que no iban corriendo detrás de la mano de obra más barata y que, por el contrario, supieron situarse en una nueva trayectoria de producción. Este camino les llevó con el tiempo a un total dominio de ese sector y a sustanciales ventajas en otros subsectores como los semiconductores, monitores, nuevos productos de consumo y, finalmente, ordenadores.

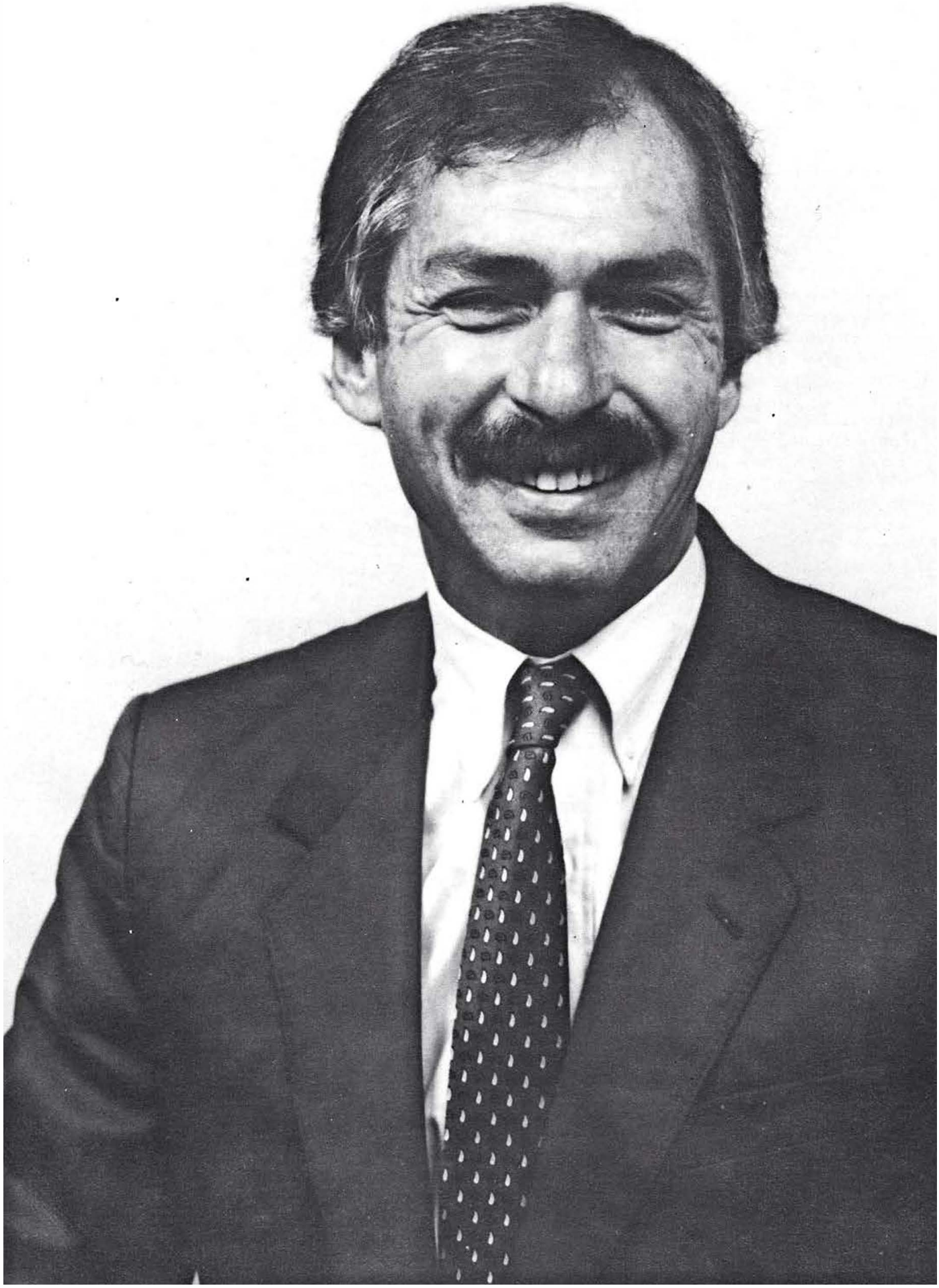
Para las empresas de las industrias en las que nos estamos centrando, automóviles y electrónica, la estrategia de la mano de obra barata no ha funcionado. En países como Estados Unidos o las naciones europeas no puede funcionar. El problema antes planteado de la competitividad de Estados Unidos, lo mismo que el de Europa, no tiene nada que ver, en lo fundamental, con países de mano de obra barata. Tiene que ver con Japón,

donde los costes salariales no difieren de forma significativa de los existentes en Estados Unidos o en Europa. Una estrategia europea de bajos salarios para competir con los elevados salarios japoneses en los sectores del automóvil o de la electrónica, es derrotista y, además, como ya sucedió en Estados Unidos, está condenada al fracaso. Después de todo, los productores norteamericanos fueron en busca de lugares de salarios baratos y perdieron sus cuotas de mercado y su liderazgo tecnológico. Estados Unidos fomentó (o al menos permitió) una gran inmigración de mano de obra barata. Y la Administración Reagan intentó (con un éxito menor pero real pese a todo) desmantelar partes importantes de nuestro sistema de asistencia social. Incluso retiramos inversiones en infraestructura material pública. De hecho, Estados Unidos logró que los salarios medios bajaran en los últimos cinco años, y los mantuvo constantes en términos reales durante casi veinte años. En conjunto, un *tour de force* político que, en el caso de Europa, sólo sería fruto del apremio y de la imprudencia. Y fue todo para nada. En los sectores a los que nos hemos referido quedó demostrado que los salarios más bajos no importan demasiado. La caída del dólar en casi un 50 por 100 no fue de gran ayuda. En otras industrias, como la del vestido, la presión sobre los salarios no fue suficientemente fuerte.

Europa es y debe seguir siendo un productor de salarios elevados. Debe aumentar y no disminuir sus inversiones en educación, y mejorar de forma radical la eficacia de dichas inversiones. En un mundo en el que el capital se mueve a velocidades electrónicas y la tecnología envejece rápidamente, ¿cómo puede un país seguir siendo rico y poderoso si su población está menos preparada que otras? Estados Unidos no está logrando responder a esta interrogante, aunque da la impresión de intentarlo con grandes esfuerzos. La única respuesta es la más evidente: no puede. La producción masiva tenía un inconveniente: proporcionaba puestos bien retribuidos a personas poco cualificadas y con escasa formación. El nuevo paradigma de la producción, la producción flexible de volumen, no cuenta con un escudo protector de ese tipo. Se basa fundamentalmente en cualificaciones formales (no en los oficios tradicionales), en la capacidad de interpretar datos simbólicos, a menudo en forma matemática, y transformarlos en acción. Esto supone una educación verdadera, formal.

Antes de que Europa proceda a desmantelar, en una inútil búsqueda de costes más bajos, su sistema de protección social, sería aconsejable que estudiara las ironías productivas de los ahorros de costes de Estados Unidos en áreas tan decisivas como la asistencia infantil, la salud y la estabilidad social. Todas estas áreas son un complemento de la educación y, al igual que la educación y las telecomunicaciones, deben contemplarse en el contexto de una imagen realista de un sistema de producción moderno. El viejo sistema tuvo, en su centro, una masiva acumulación de capital, en la que un gran número de personas de gran inteligencia y con una gran preparación diseñaban productos y sistemas de producción, con todo detalle, y en la que un número mucho mayor de personas poco cualificadas trabajaban muy productivamente para fabricar masas de productos que sus elevados salarios les permitían consumir. La producción tenía lugar en el interior de la fábrica y era, en el contexto de un orden público razonable, controlable hasta cierto punto. Sugiero que una nueva imagen del proceso de producción sirva de referencia a la elaboración de la política social. La producción se parece más a una red, en donde la productividad de uno está determinada por las capacidades y actitudes de la persona que se encuentra en el otro extremo de la línea de comunicación. No se contiene fácilmente en el interior de una fábrica ni de una empresa, por grande que sea. Si esa otra persona es incompetente, uno también lo es.

Por razones que la razón no comprende parece muy difícil que una gran nación aprenda de los errores de otra. Europa tiene mucho que aprender de las experiencias norteamericanas de estos últimos años. Espero que pueda hacerlo sin tener que repetirlas.



LAS MULTINACIONALES: ¿AMIGAS O ENEMIGAS A LA HORA DE CREAR UN NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL? *

Martin Carnoy

Las grandes empresas multinacionales [1] (conocidas como EMN) siguen creciendo rápidamente y siguen influyendo en la transformación de la economía mundial. También dominan el comercio entre los países industrializados [2] y los movimientos del capital internacional. En la rápida informatización e internacionalización de la producción y la distribución, gran parte de la innovación I + D de la tecnología de la información tiene lugar en las EMN o es financiada por éstas, especialmente porque se ha incrementado el coste de la innovación [3].

Sus mismas dimensiones, sus recursos financieros, su inversión en I + D y su capacidad organizativa, hacen de las EMN aditamentos atractivos y, por lo general, necesarios para la economía de cualquier país. Y esto a pesar de muchos inconvenientes posibles: por una parte, su pretendida «libertad» —no se suman a los objetivos nacionales de desarrollo— y, por otra parte, un importante grado de relativo poder económico (en todas las economías excepto en las más grandes) que les permite acomodar los objetivos nacionales de desarrollo a sus propias necesidades. La naturaleza «foránea» de las empresas multinacionales extranjeras, con la central ubicada en el extranjero (y tal vez también las actividades más lucrativas), es igualmente una delicada cuestión política en la mayoría de los países. Esos son los inconvenientes a que se enfrentan sobre todo esas naciones-estado [4] en las que las multinacionales hacen gran-

* En la preparación de esta ponencia han colaborado de forma inestimable Tahir Salie y Pia Wong, estudiantes licenciados en la Universidad de Stanford. El autor desea igualmente expresar su agradecimiento a Manuel Castells, Laura D'Andrea Tyson y Rebeca Morales por sus consejos de carácter intelectual.

[1] Existen muchas definiciones de empresa multinacional. Para nuestros fines, utilizaré la definición según la cual la EMN invierte directamente en el extranjero y obtiene más del 10 por 100 de sus ingesos de las inversiones extranjeras.

[2] Por ejemplo, en 1988, a las empresas multinacionales de los Estados Unidos les correspondió el 67 por 100 del total de las exportaciones y el 41 por 100 del total de las importaciones del país. El comercio interno de la empresa entre las empresas matrices y sus filiales del extranjero supuso aproximadamente el 30 por 100 del total de las exportaciones y casi el 20 por 100 del total de las importaciones de Estados Unidos. Las filiales de las empresas extranjeras en Estados Unidos lograron el 23 por 100 de las exportaciones de Estados Unidos y el 33 por 100 de las importaciones. Véase Laura D'Andrea Tyson, *Does a National Trade Policy Make Sense in a World of Global Corporations?*, Mesa Redonda de Berkeley sobre la Economía Internacional, 1990 (mimeografiada), pág. 1.

[3] Gran parte de la innovación también se produce en las pequeñas empresas, de lo cual es ejemplo el modelo del Valle de la silicona. Pero las innovaciones de las grandes empresas, como Dupont, IBM, Toyota, ATT y los fabricantes de electrónica japoneses, por nombrar sólo a unos cuantos, han sido subestimadas erróneamente hace poco. Véase, por ejemplo, M. Piore y C. Sable, *The Great Industrial Divide* (Basic Books, 1986).

[4] Las naciones-estado se definen como sistemas políticos nacionales, en los que existe una significativa identificación de los ciudadanos con dicho sistema político. Teniendo en cuenta esta definición, en ocasiones no resulta claro qué es una nación-estado.

des inversiones «internas» (las multinacionales extranjeras llegan al mercado nacional), aunque también afectan a los países con inversión «hacia afuera» (empresas multinacionales del país que invierten en otros países), especialmente donde las EMN sacrifican el empleo local por unos menores costes de mano de obra en el extranjero.

Puesto que la economía política internacional del momento no sólo está dominada por las EMN, sino también por la creciente importancia de las industrias intensivas en I + D (donde las EMN son especialmente fuertes), ¿qué postura deben adoptar hacia ellas las políticas progresistas, si es que deben adoptar alguna? ¿Existe una forma de trabajar con las multinacionales que eleve al máximo el bienestar nacional desde un punto de vista progresista? ¿O acaso los intereses de estas grandes empresas son inherentemente opuestos a unos objetivos progresistas? Dicho de otro modo: ¿hay unos costes potenciales muy bajos o fácilmente reducibles en los intereses nacionales de las actividades de las multinacionales en un país? ¿O son costes muy elevados y en gran medida irreducibles?

En la raíz del programa está el posible conflicto entre los fines y los medios de la nación-estado y los fines y los medios de las empresas multinacionales privadas [5]. En este contexto, la naturaleza del debate sobre las ventajas e inconvenientes de la inversión extranjera ha cambiado notablemente en los últimos veinte años. Baste mencionar que el creciente poder económico de las multinacionales en un mundo cada vez más pequeño gracias a los adelantos en las telecomunicaciones, los transportes y las finanzas internacionales han favorecido su situación. También la ha favorecido el derrumbamiento de las alternativas de mayor importancia histórica a las multinacionales: el comunismo de estado internacional. Y aunque las multinacionales siguen teniendo problemas de legitimidad [6], es posible que la legitimidad de la nación-estado haya sufrido aún más en las dos últimas décadas, en parte a causa de unas mayores dificultades para lograr un crecimiento económico rápido y socialmente justo. Esto tan sólo hace que las naciones-Estado se arrojen más rápidamente en los brazos abiertos de las empresas multinacionales poseedoras de la tecnología y de los capitales.

Todo ello permite suponer que unos importantes cambios en la economía política internacional han alterado la percepción de un posible conflicto entre lo que representan las multinacionales y las naciones-estado. Ahora el dilema realista no es si trabajar o no con las multinacionales —cada vez les resulta más difícil a los países, incluso aunque fuera deseable, evitar la inversión extranjera directa o impedir que las empresas nacionales inviertan en el extranjero—, sino *cuáles son las políticas de relaciones con las multinacionales que más favorecerán un plan progresista para la nación-estado.*

Para desarrollar tales políticas, los progresistas deben tener una idea clara de 1) cómo son las grandes multinacionales, 2) por qué son multinacionales, 3) qué diferencia, si la hay, supone la propiedad extranjera de la producción local y la propiedad por parte de una multinacional de algún otro país, y 4) qué diferencia, si la hay, supone la propiedad nacional de la producción extranjera.

I. EL MUTABLE E INMUTABLE PODER ECONOMICO DE LAS MULTINACIONALES

Las sociedades multinacionales son muy grandes y crecen con más rapidez que la economía mundial en su conjunto. Las mayores multinacionales se concentran en cuatro sectores económicos: tres de la industria —petróleo, automóviles y electrónica/tecnología avanzada *(chips,* ordenadores y telecomunicaciones)— y el cuarto, que es la banca. Uno de estos sectores, el del petróleo, ha crecido mucho más lentamente que los demás en los últimos años, y por eso no les fue tan bien a las compañías petrolíferas, al menos hasta la última crisis en el Oriente Medio.

Por ejemplo, en la Unión Soviética actual, una empresa «soviética» dirigida desde fuera de Moscú y que opere en Ucrania, puede ser menos «nacional» que una corporación multinacional norteamericana con una fábrica en Kiev. En menor medida, puede aplicarse lo mismo a la comparación entre una empresa francesa en Barcelona y una empresa con base en Madrid.

[5] La existencia de conflictos potenciales significa que el mecanismo de mercado no es una forma aceptable de resolución del conflicto. Si fuera aceptable, la nación-estado permitiría que los precios del mercado internacional destinaran recursos en todo el mundo, aunque fuera en detrimento de sus propios ciudadanos. Y tampoco intentaría subvencionar las distintas actividades económicas (o de fomento de la economía) en el territorio nacional.

[6] El ejemplo más obvio es el de Exxon y otras compañías petrolíferas, con frecuentes y a menudo devastadores desastres ambientales. Las compañías petrolíferas despiertan también la ira de los consumidores siempre que se produce un aumento del precio de la gasolina. En los Estados Unidos, las grandes compañías petrolíferas son consideradas de forma casi unánime el símbolo del capitalismo de los monopolios multinacionales en su peor aspecto.

Es una verdad ampliamente aceptada que las multinacionales están «más allá» de la influencia de los Estados nacionales y de sus economías. Esto resulta cierto sólo en parte. Aunque las variaciones del mercado internacional que contribuyen a un crecimiento más rápido o más lento de los distintos sectores tienen un importante efecto sobre quiénes ganan y quiénes pierden en la economía internacional, las multinacionales de algunos *países* crecen con mucha más rapidez, *independientemente* del sector. El ejemplo más obvio es Japón, aunque hay versiones reducidas del caso japonés en Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán.

¿Cómo son hoy las grandes multinacionales en tanto que fuerza económica en comparación con lo que eran a mediados de la década de 1970?

1. Las multinacionales siguen creciendo más rápidamente que la economía mundial [7]. Hace quince años (1975) las 50 compañías industriales más grandes del mundo (casi todas eran multinacionales) tuvieron unas ventas de 540.000 millones de dólares y unos beneficios de 25.000 millones de dólares. En 1989, las ventas de las 50 grandes habían alcanzado la cifra de 1 billón 85.000 millones de dólares, y los beneficios habían ascendido a 82.000 millones de dólares (ver gráfico 1A). En términos reales (dólares estadounidenses, 1975) esto significa un crecimiento anual de las ventas del 3,3 por 100 y un crecimiento del 3 por 100 en beneficios entre 1975 y 1989. A título de comparación, la economía de Estados Unidos creció más lentamente, lo hicieron según tasa del 2,8 por 100 en el mismo período, y el conjunto de los países de la OCDE, con una tasa del 2,9 por 100. Dicho de otra forma, las ventas de las 50 multinacionales industriales más importantes representaron el 28 por 100 del PNB de Estados Unidos en 1975 y el 37 por 100 del PNB de Estados Unidos en 1989.

Este modelo de desarrollo se repitió de forma aún más llamativa en el sector bancario. Ante todo, la banca ha crecido muy rápidamente en la segunda mitad de la década de 1980 —más rápidamente que cualquier otro sector importante de la actividad económica. El gráfico 2 muestra cómo el activo de los 50 bancos comerciales más grandes creció en términos reales sólo un total del 7 por 100 entre 1980 y 1985, pero su crecimiento fue de un sorprendente 87 por 100 total en dólares constantes entre 1985 y 1989.

2. Las multinacionales en conjunto se expanden y contraen con la expansión y contracción de la economía mundial. Por ejemplo, la década de 1980 no fue especialmente buena para estas grandes sociedades si se compara con el final de la década anterior (gráficos 1A y 1B) [8], sobre todo a causa de la recesión de principios de la década de 1980. De modo que incluso con su capacidad para aprovechar oportunidades fuera de las fronteras nacionales, las multinacionales industriales, como grupo, tuvieron un rendimiento sólo un poco mejor que las principales naciones-estado protagonistas de la economía internacional.

3. Dicho esto, determinados sectores (electrónica/tecnología avanzada, automóviles y banca), y de forma particular algunas empresas japonesas de estos sectores, crecieron mucho más rápidamente que la economía mundial y también que sus respectivas economías nacionales.

Aunque las empresas estadounidenses han dominado a las mayores sociedades industriales a lo largo de este período, había grandes diferencias de crecimiento entre las multinacionales que tenían su origen dentro de los distintos países. Las sociedades japonesas han obtenido beneficios mucho más rápidos que las estadounidenses o las europeas. Las empresas de Estados Unidos han tenido un rendimiento especialmente malo. *El rápido crecimiento y la mayor internacionalización de grandes empresas japonesas de automóviles y electrónica/ordenadores —ambas industrias esenciales en la nueva economía mundial de tecnología avanzada— es el mayor cambio de estos quince años.* Este desarrollo ha afectado de tal forma al «antiguo orden» consistente en un «equilibrio» entre Estados Unidos y Europa en la economía mundial, que algunos analistas llegan a explicar el paso hacia una economía europea única y regional como una respuesta a esta «amenaza» japonesa [9].

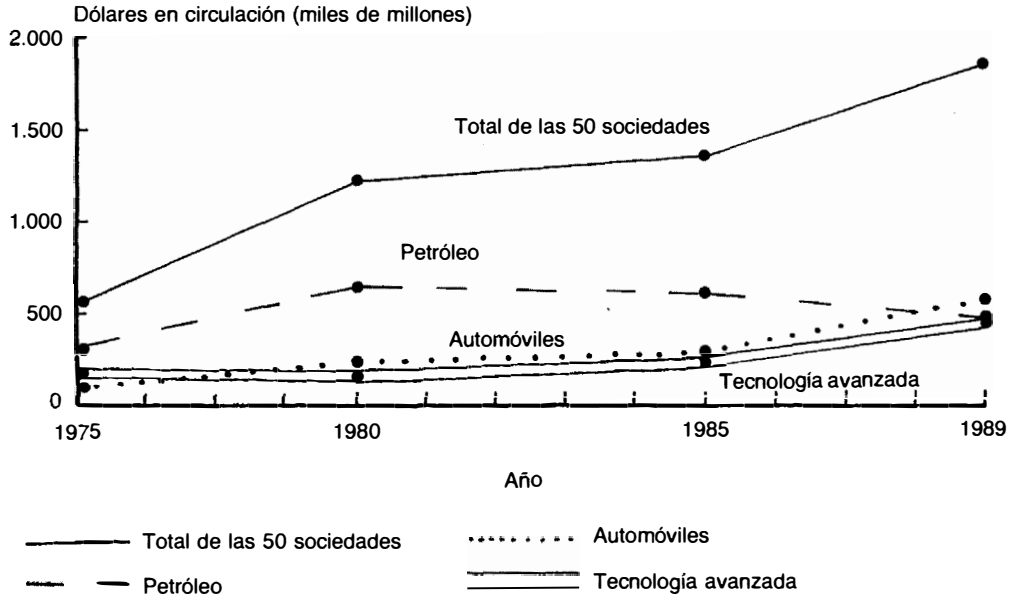
[7] En 1974, Richard Barnet y Ronald Muller escribían en *Global Reach* (Simon y Schuster, 1974) que «la tasa media de crecimiento de las corporaciones mundiales de mayor éxito es entre dos y tres veces superior a la de los países industrializados más avanzados...» (pág. 15). Si observamos a las 50 grandes multinacionales industriales, veremos que su tasa comparativa ha sido muy inferior a esta cifra en los últimos quince años.

[8] No se dispone de los datos correspondientes a 1975 de las 100 corporaciones más grandes del mundo, pero una pauta de crecimiento similar de las 50 y las 100 más grandes en la década de 1980 sugiere que las tasas de crecimiento de ambos grupos fueron superiores en la década de 1970 que en la de 1980.

[9] Wayne Sanholtz y John Zysman, «1992: Recasting the European Bargain», *World Politics,* vol. XLII, núm. 1 (octubre de 1989), págs. 95-128. Según estos autores, «... el detonante ha sido un verdadero cambio de la distribución de los recursos del poder económico (dicho sin ambages, la relativa caída americana y el ascenso japonés)» (pág. 95).

GRÁFICO 1A

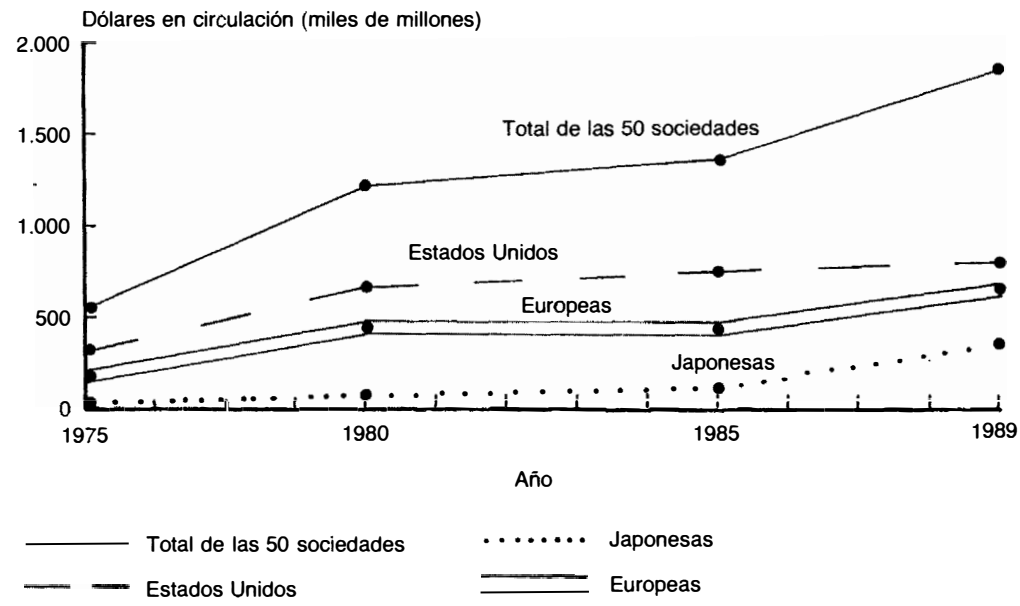
VENTAS TOTALES DE LAS 50 SOCIEDADES INDUSTRIALES MAS GRANDES DEL MUNDO, 1975-89



Fuente: Fortune Magazine.

GRÁFICO 1B

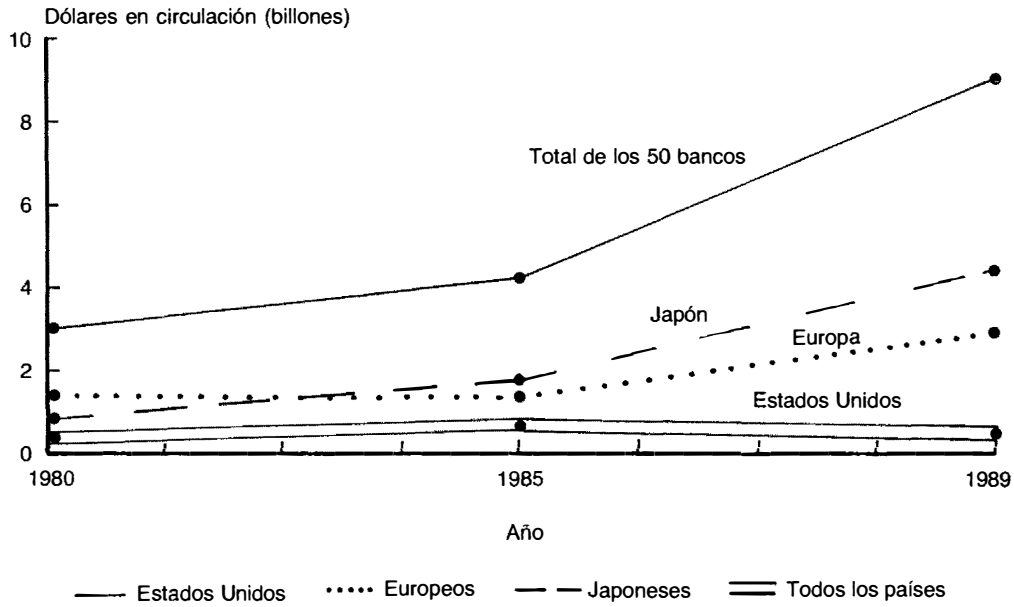
VENTAS TOTALES DE LAS 50 SOCIEDADES INDUSTRIALES MAS GRANDES DEL MUNDO, 1975-89



Fuente: Fortune Magazine.

GRÁFICO 2

ACTIVOS TOTALES DE LOS 50 BANCOS MAS GRANDES, POR PAISES, 1980-89



Fuente: Fortune and Rand MoNally.

A finales de la década de 1970 y principios de la de 1980, casi la mitad de las 50 (23 en 1980; 21 en 1985) y las 100 (44 en 1980; 45 en 1985) mayores sociedades industriales tenían su sede central en los Estados Unidos. En 1989, esta cifra se había reducido significativamente. Sólo 17 de las 50 empresas más grandes y 35 de las 100 empresas más grandes eran americanas. Pero el número de empresas industriales con sede central en Japón aumentó espectacularmente, de 5 entre las 50 mayores a 10 en 1989, y de 8 a 17 entre las 100 mayores. La mayor parte de este aumento se produjo en los últimos cinco años. Sin embargo, la cifra de empresas alemanas y de la CEE permaneció más o menos igual durante este período, con 18-19 entre las 50 más grandes (6-7 alemanas) y 38 entre las 100 más grandes (11-13 alemanas) [10].

La década de 1980 también estuvo dominada por la expansión de la banca japonesa: el activo de los bancos japoneses pasó del 25 por 100 del activo total de los 50 bancos más grandes en 1980 al 57 por 100 del activo total en 1989. Los bancos de la CEE perdieron fuerza, y pasaron del 47 por 100 en 1980 al 32 por 100 en 1989. Pero los grandes perdedores fueron los bancos de Estados Unidos, cuyo activo creció mucho más lentamente que el de sus competidores japoneses y europeos. En parte, esto se debió a las cambiantes tasas monetarias (especialmente frente a los bancos europeos). Pero incluso a principios de la década de 1980, cuando el dólar estaba fuerte frente a otras monedas, el activo de los bancos comerciales japoneses crecía con más rapidez que el de los bancos norteamericanos. En 1980, dos de los 10 bancos más grandes del mundo eran norteamericanos, y ocho europeos. En 1989, ocho de los grandes bancos eran japoneses y dos europeos.

4. A pesar de que se habla mucho de la «mundialización» de la actividad comercial mundial, la actuación de la mayoría de las multinacionales sigue estrechamente vinculada a la competitividad de su economía nacional. En 1988, por ejemplo, las operaciones de las casas centrales en Estados Unidos supusieron el 78 por 100 del activo total, el 70 por 100 de las ventas totales y el 74 por 100 del empleo total de las multinacionales norteamericanas. Estas cuotas fueron de hecho ligeramente más altas que las de 1977 [11]. Según una estima-

[10] La gran sorpresa es que el número de empresas alemanas que se encontraban entre las más importantes se redujo de 7 a 6 de las 50 más grandes y de 13 a 11 las 100 más importantes.

[11] Laura D'Andrea Tyson, *op. cit.*, 1990, págs. 9-10.

ción la proporción de activo de operaciones nacionales en las multinacionales japonesas sería del 90 por 100 [12]. Las operaciones de las filiales en el extranjero con frecuencia pueden resultar más rentables que las casas centrales —por ejemplo, las operaciones europeas de la Ford Motor Company fueron más rentables que las de la casa central en Estados Unidos a finales de la década de 1980—, pero la producción suele ser menor.

Lo contrario es también cierto. En los países industrializados las filiales extranjeras de las multinacionales ocupan igualmente en general una posición minoritaria en cada una de las economías nacionales, aunque en muchas economías industriales puede dominar un sector concreto. A finales de la década de 1980, por ejemplo, las filiales extranjeras suponían tan sólo el 4,3 por 100 del producto bruto comercial de los Estados Unidos, con una subida desde el 2,3 por 100 en 1977, y el 10,5 por 100 del producto bruto de producción, con una subida desde el 5 por 100 en 1977 [13]. De forma similar, en Japón, la proporción de ventas y activo de las empresas filiales extranjeras en la industria es aproximadamente del 4,5 por 100 (1980) [14], y en Francia la inversión extranjera representaba a finales de la década de 1970 aproximadamente el 5,5 por 100 de la formación bruta de capital fijo [15].

Pero incluso en Japón en 1980 el sector del petróleo estaba dominado por empresas filiales extranjeras (38 por 100 de las ventas y 62 por 100 de los beneficios en 1980). Y en un país como Francia —integrado en un mercado común regional— aproximadamente el 22 por 100 de la industria manufacturera tiene más de una quinta parte de su capital en manos extranjeras. En algunos de los sectores franceses de fabricación con un empleo más intensivo de la tecnología, especialmente ordenadores, maquinaria agrícola, productos químicos, y petróleo/gas natural, dominan las filiales extranjeras [16].

Así pues, el destino de la economía nacional suele estar unido al destino de la actividad comercial con base nacional y, en la mayoría de los casos, el destino de las multinacionales está conectado en alguna medida a la competitividad de sus economías nacionales respectivas. No obstante, muchas economías incluso muy industrializadas, por no decir la mayoría, se apoyan en las multinacionales extranjeras para la producción de una importante serie de bienes para el mercado nacional. Estos bienes suelen ser los que hacen un empleo más intensivo de la tecnología, precisamente porque es la tecnología avanzada lo que da a las EMN extranjeras una ventaja específica en todo el mundo. Al mismo tiempo, las EMN que abarcan la mayor parte del mundo son las de los sectores con empleo más intensivo de la tecnología. La tabla 1B demuestra que, por lo que se refiere a los Estados Unidos, estos sectores de tecnología avanzada tienen por lo general una proporción de activo muy superior a la media en el extranjero que la producción en su conjunto.

5. Por sectores, los cambios de los últimos quince años también fueron espectaculares para las EMN. Dos de cada tres dólares de beneficios que en 1980 iban a parar a las 100 multinacionales industriales más grandes correspondían a las empresas petrolíferas. Pero como la década de 1980 fue un período de lento crecimiento para las empresas dedicadas a los recursos naturales, este porcentaje bajó en 1989 a menos del 25 por 100 de los beneficios totales de las 100 empresas más grandes. En 1980, 30 de las 100 empresas industriales más grandes eran compañías petrolíferas con unos beneficios de 41.000 millones de dólares. En 1989 sólo había 17 entre las 100 más grandes, con tan sólo 25.000 millones de dólares de beneficios (17.000 millones de dólares al precio de 1980) [17].

En 1989 la electrónica/tecnología avanzada, los automóviles y el petróleo supusieron aproximadamente a partes iguales el 65 por 100 de los beneficios totales de las 100 grandes empresas, bajando desde el 75 por 100 aproximado de 1980, que había sido el punto final de una década dominada por la expansión del petróleo (y de la banca). Las multinacionales japonesas de los sectores del automóvil y la electrónica tuvieron la expansión más rápida en la década de 1980, y las compañías pe-

[12] Stephen S. Cohen, «Testimony at the Joint Economic Committe of the US Congress», *Who is US —Does Corporate Nationality Matter?*, Mesa Redonda de Berkeley sobre la Economía Internacional, 5 de septiembre de 1990 (mimeografiada).

[13] *Ibid.*, págs. 14-15.

[14] Terutomo Uzowa, «Japan», en John Dunning (ed.), *Multinational Enterprises: Economic Structure and International Competitiveness* (John Wiley, 1985), tabla 5.2.

[15] Charles Albert Michalet y Therese Chevalier, «France», en John Dunning (ed.), *Multinational Enterprises: Economic Structure and International Competitiveness* (John Wiley, 1985).

[16] Michalet y Chevalier, *op. cit.*, págs. 103-104.

[17] Como era de esperar, la mayor parte de la reducción se produjo en las compañías petrolíferas «más pequeñas» de Estados Unidos —en 1980, 20 de las 30 mayores compañías eran americanas, y en 1989, sólo 9 de 17.

trolíferas —en especial las compañías petrolíferas estadounidenses— fueron las que perdieron más terreno.

6. Se ha producido un notable incremento de los acuerdos internacionales de cooperación *entre* multinacionales en los últimos diez años. Este punto se discutirá con mayor detalle más adelante, pero merece la pena destacar la omnipresencia de estas «alianzas estratégicas» en los sectores industriales, hasta tal punto que incluso pequeñas empresas nacionales están empezando a buscar esta clase de acuerdos. En cierta medida, las alianzas estratégicas contrarrestan el carácter nacional de las multinacionales —es menos probable que las empresas que se alían con empresas de otros países parezcan de un país en especial—. Pero es cuestionable el carácter internacional de las alianzas estratégicas. La mayor parte de las alianzas se refieren a la comercialización de productos o a la adquisición de determinados factores de producción. No alteran la naturaleza de las empresas a menos que exista una asimetría de poder, y entonces es la empresa económicamente más débil la que cambia.

II. ¿QUE VENTAJAS TIENEN LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES?

Si las multinacionales consiguen más beneficios que las empresas estrictamente nacionales es porque logran obtener mediante las operaciones en el extranjero unas ganancias que no podrían obtener si se limitaran a exportar a otros países o a conceder licencias a los productores de otros países. Esta capacidad para conseguir beneficios en todo el mundo es consecuencia de las mismas razones por las que las empresas se convierten en multinacionales de éxito, y es también el argumento más convincente tanto para atraer la inversión de las multinacionales extranjeras en el propio país como para que las empresas nacionales se conviertan en multinacionales.

Estas razones se dividen en tres categorías: las específicas de la empresa, las específicas de la industria y las específicas de las condiciones concretas del país:

1. Las multinacionales cuentan con activos específicos de la empresa (ventajas de monopolio), como son unas mejores tecnologías y una mejor práctica de gestión, que les permiten competir con éxito con las empresas locales de otros países.

2. Las condiciones que contribuyen a la existencia de un activo específico de la empresa cuyos mercados externos se caracterizan por imperfecciones —mejores tecnologías y prácticas de gestión— se asocian a menudo con unas industrias marcadas por un alto grado de concentración, o al menos por la existencia de unas cuantas grandes empresas punta (competición oligopólica). Esta correlación está causada por las economías de escala en los costes de I + D y aunque se creía que las pequeñas empresas tienen una ventaja en la innovación organizativa [18], probablemente sea mayor la ventaja de las grandes empresas para organizarse con vistas a la reducción de los costes financieros y de comercialización.

Un elevado grado de concentración puede crear también condiciones que promuevan el máximo control del suministro de factores de producción básicos. Tanto Ford como General Motors han establecido grandes y productivas fábricas de motores en México y Canadá que suministran motores para el montaje final de distintos modelos, también en distintos lugares. La participación de General Motors en el Saturno, fabricado y montado en distintos lugares del mundo, es el resultado lógico de la integración vertical que aprovecha los puntos donde la producción tiene bajos costes, pero que conserva para la empresa el control sobre los suministros (y la calidad de éstos).

3. Un tercer grupo de influencias que contribuyen a la multinacionalización son los específicos de cada país. Por ejemplo, cuando los países intentan restringir el comercio, o aumentan las restricciones sobre unos productos determinados, el efecto general será aumentar los costes de utilización de los mercados externos en comparación con el control multinacional [19]. De hecho, la mayor parte de los países han establecido unas políticas que promueven la inversión extranjera a través de la restricción del comercio [20]. Un buen ejemplo es la protección relativamente fuerte de

[18] Véase Michael Piore y Charles Sabel, *The Great Industrial Divide* (Nueva York, Basic Books, 1986).

[19] Jeremy Clegg, *Multinational Enterprise and World Competition* (Londres, McMillan Press, 1987), pág. 20.

[20] No obstante, la inversión extranjera directa también puede limitarse, como han demostrado los japoneses. Su política ha sido promover las licencias y no la inversión extranjera. La política brasileña de «reserva del mercado» limitaba la inversión extranjera en la industria de los miniordenadores y de los ordenadores personales, así como el comercio. Las políticas de estos dos países mantuvieron efectivamente a las multinacionales fuera de sus mercados en aquellos productos que deseaban proteger de forma exclusiva para las empresas locales.

la producción local que históricamente se ha ejercido en los países europeos. Antes, los productores estadounidenses de automóviles invertían en Europa, en tanto que los productores europeos (y luego los japoneses) exportaban a los Estados Unidos. Más recientemente, las empresas de informática de Estados Unidos han trasladado la producción final a los mercados europeos. La cuota de Estados Unidos en los automóviles japoneses ha hecho que Honda y Toyota trasladen a Estados Unidos su producción de coches pequeños destinados al mercado norteamericano.

Ventajas que tiene para la economía de un país la inversión extranjera de las multinacionales. Cuando las multinacionales extranjeras invierten en una economía local, teóricamente sólo pueden desplazar a las empresas del país si poseen un activo específico de la empresa que haga la economía más productiva y competitiva a largo plazo. La ventaja principal para la economía local es conseguir la tecnología y la gestión superiores de esa empresa empleando a los trabajadores del lugar, aumentando la producción local, creando una demanda de factores de producción locales y reduciendo los precios de los artículos para los consumidores locales.

Así pues, la ventaja de las multinacionales para estos países que no tienen una capacidad tecnológica y de gestión propia no es sólo la ubicación local de la producción y su repercusión directa sobre el crecimiento económico, sino también la potencial transferencia de al menos parte del activo específico de las multinacionales a los productores locales. Incluso aunque la multinacional tenga un férreo control sobre las tecnologías específicas, la capacidad de gestión y la cualificación de los trabajadores en teoría habrían de ser transferidas a través de la formación en la propia empresa y la vinculación regresiva (fuentes locales). Cuanto más dispuesta esté la multinacional a contratar a gestores y fuentes locales, tanto mayores serán las ventajas de la inversión extranjera directa para la economía local.

Aquellas economías que cuentan con mercados potencialmente grandes, mano de obra y gestión cualificada, con posibilidad de recibir formación y bajos costes, con una buena infraestructura de comunicaciones (que reduzcan los costes de transacción interna de las multinacionales), o con algunos recursos naturales valiosos (por ejemplo, petróleo accesible de alta calidad), están en una posición negociadora mucho mejor para hacer las máximas concesiones a los inversores extranjeros que las economías de bajos ingresos que únicamente ofrecen una mano de obra barata. Por tanto, las economías avanzadas y los países en vías de desarrollo con minerales caros pueden lograr unos resultados relativamente buenos a la hora de exigir la transferencia de conocimientos (o unos impuestos que compensen la transferencia de conocimientos) a las corporaciones multinacionales ansiosas por obtener beneficios en ese lugar.

Las economías de bajos ingresos con mercados relativamente pequeños, carentes de recursos valiosos y con escasez de un activo específico de las empresas que pueda competir con el de las multinacionales, normalmente deben hacer grandes concesiones a las multinacionales para que se establezcan en su territorio (sobre todo para que las utilicen como plataforma para una exportación de bajo coste). Entonces se insiste en las concesiones que reducen los costes del momento: menos impuestos, servicios públicos baratos, y una mano de obra dócil y barata cualificada y semicualificada.

¿Por qué hacer semejantes concesiones? Su esperanza es que las multinacionales generen el crecimiento económico, creando una nueva demanda que a su vez dé lugar a una mayor producción de bienes de consumo con baja tecnología, y gradualmente creen más capital físico y humano para una inversión más importante. Aunque ello cueste a la sociedad unas subvenciones implícitas y explícitas para las multinacionales, la idea es que la presencia de una producción con tecnología «moderna» proporciona una oportunidad de «aprender trabajando» que no podría ofrecer ninguna otra política nacional por sí sola. Además, las multinacionales son consideradas la forma de empresa más eficaz, capaz de una producción moderna local, incluso teniendo en cuenta las subvenciones.

Los inconvenientes de acoger a multinacionales extranjeras. Las multinacionales operan en países extranjeros para conseguir ganancias con su tecnología, sus técnicas de gestión, su capacidad de comercialización (acceso a los mercados) y el acceso a distintas categorías de información que les permite evaluar los riesgos y actuar de acuerdo con esa evaluación. Su propia experiencia y el registro de su evolución les permite también tener acceso a un capital que no está al alcance de los competidores. En su conjunto, estos factores específicos de la empresa no sólo son difíciles de encontrar entre las empresas nacionales, sino también difíciles de adquirir frente a la competencia multinacional. Puesto que son específicos de la empresa, es también improbable que las multinacionales transfieran voluntariamente dicho activo a los gestores y empresarios del país. De hecho,

pueden tratar de evitar activamente que los competidores nacionales compitan con ellos localmente, mediante unas políticas de precios depredadoras a corto plazo o negándoles el acceso a los factores de producción para el desarrollo de la producción en las filiales. Estas políticas pueden estar respaldadas igualmente por una política comercial de la nación-estado en el lugar de origen.

Por otra parte, las multinacionales suelen ser reacias a realizar sus actividades más lucrativas y de más alto nivel (las que precisan las más avanzadas tecnologías y capacidad de gestión) en suelo extranjero.

La combinación de estos dos factores significa que las multinacionales extranjeras pueden desplazar a las empresas locales que, a medida que se desarrollen, destinarían al país una parte mayor de sus actividades de más valor, y unos mejores puestos de trabajo, con lo que se establecería una vinculación más importante con los proveedores locales y más beneficios tecnológicos indirectos para el país. El resultado también puede ser una mayor monopolización de la producción local en estos bienes —y por tanto unos precios locales superiores— que la que se produciría en ausencia de una multinacional [21].

En tercer lugar, las multinacionales extranjeras pueden decidir, en cualquier momento y de acuerdo con las decisiones tomadas en las oficinas de la solicitud situadas en otro país, cambiar la distribución de sus operaciones extranjeras o incluso eliminar totalmente ciertas actividades. Las instituciones locales probablemente no tengan nada que opinar sobre tales decisiones. Y dada la limitada voluntad de las empresas extranjeras para transferir los conocimientos clave tecnológicos y de gestión, tal vez no dejen mucho cuando se vayan.

En cuarto lugar, las multinacionales extranjeras pueden ser un riesgo para la seguridad. La cuestión de la cantidad de protección que debe darse a los proveedores nacionales de tecnología de defensa es un tema complejo, especialmente si no disponen de la tecnología más avanzada. Pero el tema es políticamente importante en muchos países grandes, porque simboliza una preocupación mucho mayor por la soberanía y la dependencia tecnológico/económica. La política brasileña de reserva de mercado para pequeños ordenadores se estableció fundamentalmente por motivos de «seguridad militar»: la idea era desarrollar una capacidad nacional de producción de soporte físico y lógico e independizarse de los proveedores extranjeros. Plantea cuestiones similares al control local de las redes de telecomunicaciones y de la tecnología.

III. ¿DIFIERE DE UN SECTOR A OTRO LA FORMA EN QUE OPERAN LAS MULTINACIONALES?

Las multinacionales más grandes se encuentran en cuatro sectores: automóviles, petróleo, electrónica/tecnología avanzada y banca. La producción de *automóviles* puede caracterizarse como industria en la que predomina el proceso (o la gestión). En *las empresas petrolíferas* también predomina la gestión, pero con una tecnología de proceso oligopolizada, y dependiente del acceso a las materias primas. Por otra parte, es posible dividir la propiedad de las distintas partes de la producción y distribución del petróleo dada la naturaleza homogénea de los productos finales. La industria de *la tecnología avanzada* se basa en la ciencia y depende de las innovaciones y de lo rápido que se aprenda a producir nuevos productos a bajo coste (aprender trabajando). El análisis que se realiza en este artículo no distingue totalmente entre productores de artículos de electrónica y productores de semiconductores, ordenadores y telecomunicaciones porque en varios casos una sola compañía fabrica todos estos artículos. *La banca* es de gestión intensiva, pero se concentra en el mercado más que en la producción. Cierta tecnología bancaria se desarrolla de forma por completo ajena al sector (cajeros automáticos, ordenadores, sistemas de telecomunicaciones), pero otras tecnologías —en especial los nuevos productos bancarios— tienen un carácter marcadamente interno por lo que respecta a la gestión del mercado financiero.

¿Suponen estos factores una diferencia significativa en la forma en que operan las multinacionales de cada sector? ¿Y qué significado tiene esto

[21] D'Andrea Tyson (*op. cit.*, pág. 24) afirma que es más probable que esto ocurra en las condiciones siguientes:

1. En primer lugar, cuando la industria tiene un fuerte oligopolio.
2. Cuando las empresas que dominan el oligopolio tienen su empresa matriz en un país con unas indulgentes leyes *antitrust*.
3. Cuando la industria facilita factores de producción a una amplia gama de actividades económicas.
4. Cuando la operación extranjera es parte de la estrategia de una empresa extranjera verticalmente integrada que pretende aumentar el control del mercado en un factor de producción clave con el fin de lograr una mayor participación en el mercado para una industria de distribución en la que son mucho más importantes las posibilidades de beneficios y de desarrollo tecnológico.

para las políticas de las naciones-estado en relación con las multinacionales de cada sector?

La industria del automóvil. La producción automovilística ha sido multinacional al menos desde hace sesenta años. Todas estas fábricas operaban en mercados distintos y se trataba de unidades de producción en gran medida independientes, aunque en tanto los modelos se adecuaran a la producción del país de origen y en tanto los requisitos de contenido no interfiriesen, se siguió exportando piezas a la periferia. El impulso motor del multinacionalismo eran los aranceles proteccionistas, evitar los costes de transporte elevados (en relación con el precio de venta) y explotar el activo específico de la empresa en la producción en serie —y todo ello en un período de rápida oligopolización de la industria automovilística mundial.

En gran medida, los argumentos del proteccionismo y del activo específico de la empresa se siguen usando hoy día para explicar el multinacionalismo, pero la propia industria automovilística ha cambiado y, con ella, la naturaleza del multinacionalismo.

1. A medida que crecía en todo el mundo la demanda de automóviles, aumentaban también las posibilidades de diferenciación de la producción. Los japoneses antes que nadie comprendieron que con la estandarización y modularización de las piezas se perderían las economías de escala de la parte de creación (modelo) de la producción. Los beneficios podrían derivarse del aumento de ventas mediante una mayor diferenciación del modelo. También los japoneses introdujeron unas normas mucho más estrictas de control de la calidad. Simultáneamente aumentaron la productividad de la cadena de montaje mediante unas innovadoras técnicas de gestión, típicamente japonesas, y —en un mundo marcado por unos costes de reparación cada vez mayores y un tiempo cada vez más caro— lograron también vender confianza en el producto y servicio al cliente.

2. La comercialización y el diseño se han convertido en operaciones mucho más importantes y complejas dentro de la industria del automóvil, a causa de una diferenciación mucho mayor del mercado. Dado que los precios de los automóviles han subido mucho, los costes de las reparaciones y el servicio de atención al cliente son factores cruciales de las estrategias de mercado, lo cual quiere decir que los productores deben tener una coordinación de la venta entre los distribuidores mucho mayor que en el pasado. Y con el aumento de la competencia —los fabricantes de automóviles japoneses están intentando con fuerza introducirse en todos los mercados nacionales con unos productos que van desde los coches más económicos hasta los turismos de lujo— se ha reducido bruscamente el tiempo preciso para llevar al mercado los nuevos diseños y las innovaciones técnicas.

3. Con el aumento de la competencia la gestión de las propias fábricas de automóviles se ha hecho más complicada. Las piezas proceden de lejanas fábricas con controles mucho más estrictos de la calidad y de la acumulación de inventarios. Las compañías automovilísticas de más éxito son las que logran desarrollar mejor sus estrategias de mercado y mantener unos bajos niveles de error que, a su vez, implican nuevas técnicas de gestión en la tienda.

4. El papel fundamental del diseño de los productos y el control de la calidad como forma de conseguir una mayor proporción de distintos mercados y el mayor coste de las actividades innovadoras también están dispersando la actividad de I + D de esta industria. «La profusión de opciones tecnológicas y el aumento de los costes de investigación, a su vez, han impulsado a las empresas a encargar fuera la investigación, a aumentar el número de empresas conjuntas para el diseño y el desarrollo de nuevos productos y procesos, y a descentralizar las funciones de investigación y diseño» [22].

Los gráficos adjuntos (gráficos 3A y 3B) muestran que entre 1987 y 1990 los principales fabricantes mundiales de automóviles establecieron entre sí un número creciente de desarrollo para: *a)* repartirse los costes de I + D mientras competían en la producción, la comercialización y los servicios de mantenimiento de los productos; *b)* comercializar las piezas; *c)* producir o montar conjuntamente los distintos componentes, o *d)* comercializar conjuntamente los productos.

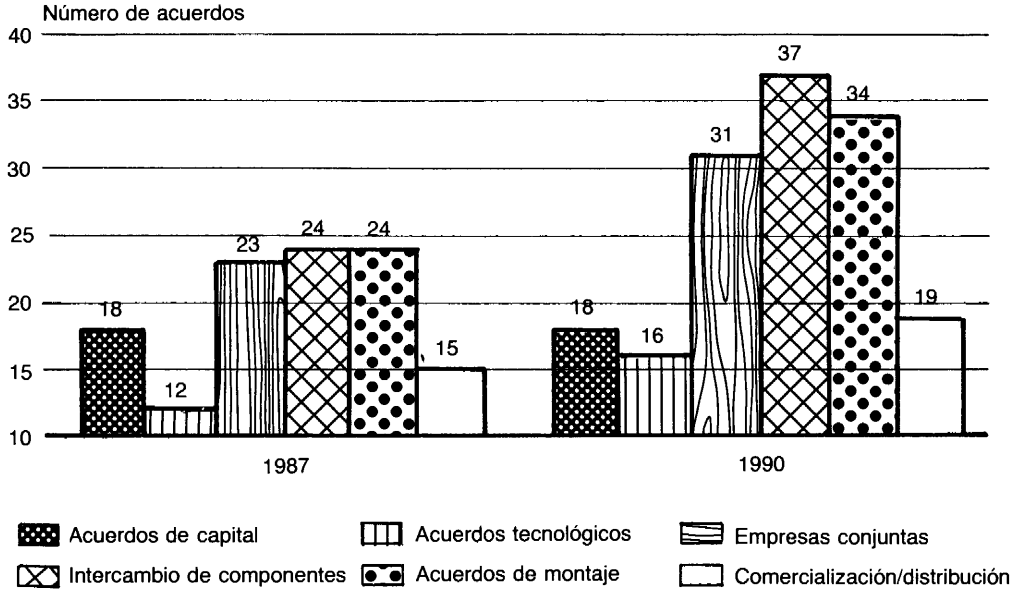
5. La mayor intensidad de las actividades de I + D y la insistencia en el control de la calidad en la fabricación de automóviles, lógicamente debería haber llevado a una vuelta «al norte», tal y como predijeron algunos analistas hace pocos años [23]. Pero, en lugar de ello, los grandes pro-

[22] Rebeca Morales y Carlos Quant, *The Emergence of the Pro-Active State in the International Order,* Graduate School of Architecture and Urban Planning, UCLA, 1990, pág. 5.

[23] Juan Rada, «Information Technology and the Third World», en Tom Forester, *The Information Technology Revolution* (MIT Press, 1985); Gerd Junne, «Automation in the North: Consequences for Developing Countries' Exports», en *A Changing*

GRÁFICO 3A

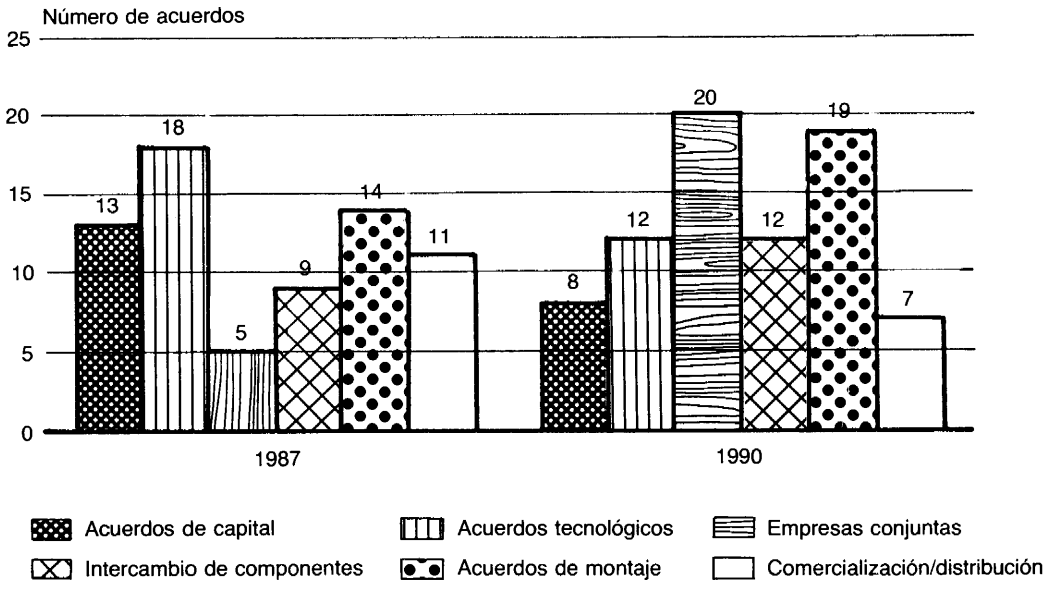
INTERRELACIONES ENTRE LOS GRANDES FABRICANTES MUNDIALES DE AUTOMOVILES, 1987-1990
(EMPRESAS DE PAISES DESARROLLADOS)



Fuente: WARD'S Automotive International, de *Morales and Quant.*, 1990.

GRÁFICO 3B

INTERRELACIONES ENTRE LOS GRANDES FABRICANTES MUNDIALES DE AUTOMOVILES, 1987-1990
(EMPRESAS DE PAISES EN VIAS DE DESARROLLO)



Fuente: Fortune WARD'S Automotive International, de *Morales and Quant.*, 1990.

ductores multinacionales han empleado una acertada estrategia de descentralizar incluso los procesos con predominio de la gestión intensiva desviándolos hacia los países en vías de desarrollo. El hecho de centrarse en los programas de formación de la mano de obra y de la dirección les ha permitido aprovechar la mano de obra barata sin renunciar a la calidad ni a la productividad.

6. En los últimos quince años, algunos productores de automóviles han visto desplazarse su principal foco de beneficios de su país de origen a las filiales extranjeras. Este es el caso de Ford, que depende cada vez más de sus operaciones en Europa como centro de beneficios [24]; el punto de máxima producción de Volkswagen no está en Alemania, sino en Brasil, y Honda ha trasladado casi el 50 por 100 de su producción y gran parte de sus beneficios de los últimos ocho años a los Estados Unidos. En este sentido, la industria del automóvil está adquiriendo *un carácter cada vez más mundial,* y está perdiendo su identidad como generadora de beneficios en sus respectivos países de origen.

7. Pero la máxima presión para que las compañías automovilísticas se hagan globales sigue siendo el proteccionismo: el poder de los objetivos políticos nacionales que se imponen a los precios comparativos. En la fase actual de la economía política internacional, esto se manifiesta de modo creciente en términos regionales, donde los grandes mercados —Europa, América del Norte y Japón— se defienden de las importaciones de los demás.

8. No obstante, a pesar de estos intentos de conseguir una *imagen* mundial, y un cierto avance hacia una globalidad real, las multinacionales mantienen la mayor parte de sus actividades de I + D en el país de origen (el 90 por 100 de la I + D de Honda continúa en Japón, así como prácticamente el 100 por 100 de la producción de las piezas que precisan mayor intensidad de I + D —los componentes electrónicos— de sus automóviles fabricados en Estados Unidos; la I + D de Ford siguen casi en su totalidad en los Estados Unidos), y *el control de las decisiones estratégicas en el país de origen.*

La industria del petróleo. La caída de los precios del petróleo en la década de 1980, la falta de nuevos descubrimientos importantes de yacimientos, y el elevado coste de inversión de capital para la construcción de nuevas refinerías produjo una importante reestructuración de la industria durante esta década.

1. Los productores de petróleo de la OPEP, como Kuwait, Arabia Saudí y Venezuela, se convirtieron en grandes multinacionales adquiriendo la capacidad de refinado «secundario» y las redes de venta de la gasolina, principalmente en Europa. Los sauditas además se han hecho casi con todas las operaciones de ARAMCO, el consorcio petrolífero de los *holdings* de compañías petrolíferas occidentales de los emiratos.

2. La preocupación por el medio ambiente relacionada con nuevas perforaciones, nuevas capacidades de refino y los contaminantes de la gasolina y de otros productos derivados del petróleo en el mayor de los mercados, Estados Unidos, y ahora también en Europa, está llevando a una mayor concentración del refino y la comercialización, ya que las empresas no son capaces de hacer frente a una potencial escasez en el suministro y los superiores costes del refino son cubiertos por otras empresas que actúan para eliminar la competencia, para garantizarse el acceso al petróleo crudo y para asegurarse unos determinados mercados.

3. Mientras los países productores de petróleo están comprando las operaciones de distribución, los importadores se están desplazando hacia la parte superior de la cadena para controlar el acceso al crudo.

4. A medida que los países en vías de desarrollo productores de crudo se han desplazado hacia el refino, las compañías petro(químicas) integradas de los países desarrollados se están desplazando horizontalmente hacia otras formas de energía y hacia la biotecnología. Las grandes compañías petrolíferas, por tanto, ya no son sólo compañías petrolíferas: tienen importantes intereses en la energía nuclear, el carbón y formas alternativas de energía, incluyendo la utilización de biomasa y su conversión en biogás o alcohol combustible.

5. La apertura de la Unión Soviética y de China a la tecnología petrolífera de Occidente podría convertir a estos dos países en protagonistas cada

International Division of Labor, editado por James R. Caporaso (Lynne Rienner, 1987); Peter Drucker, «The Changing World Economy», *Foreign Affairs*, primavera, 1986.

[24] Desde 1979, Ford Europa ha obtenido unos beneficios iguales o superiores a los de su casa matriz de América del Norte, en cinco de diez años, por unas ventas que como media son aproximadamente el 25 por 100 de las de América del Norte. De todas formas, los beneficios europeos no son suficientes para sostener los esfuerzos de investigación y desarrollo de Ford, que se centran principalmente en los Estados Unidos. Ver «Can Europe Save Ford's Future Again?», *The New York Times*, 28 de octubre de 1990, sección 3, pág. 1.

vez más importantes del sector del petróleo en la década de 1990 y posteriormente.

Tecnología avanzada (semiconductores, ordenadores y telecomunicaciones). Más que cualquier otra industria, la producción de semiconductores, ordenadores y telecomunicaciones se encuentra en el centro mismo de la revolución de la información. Es de especial importancia, por tanto, que la producción de semiconductores y ordenadores se haga a una escala mundial, incluso con la incorporación de pequeñas empresas de Silicon Valley a alianzas estratégicas internacionales con otras empresas, tanto nacionales como extranjeras [25]. No obstante, a pesar de la continua innovación en las pequeñas empresas, la industria está dominada por gigantes de integración vertical, como IBM, Matshushita, General Electric, Phillips, NEC, Siemens, Mitsubishi, Toshiba, DEC y Thomson.

Hace quince e incluso diez años, la tecnología avanzada estaba dominada por completo por las empresas y los productos de los Estados Unidos. Los Estados Unidos dominaban el mercado de los semiconductores *(ships)*, los productos informáticos, la tecnología de los componentes lógicos, e incluso de las telecomunicaciones. Esto se ha transformado radicalmente.

1. Los japoneses han pasado rápidamente a dominar el mercado de los circuitos integrados de gran volumen, y con ello están empezando también a conseguir una parte cada vez mayor de la industria de bienes de equipo de los semiconductores (40 por 100 en 1987).

Puesto que los semiconductores son «el alma» del campo de la microelectrónica, y son factores vitales para muchos productos finales, se considera crucial una presencia nacional en esta producción para mantener una ventaja competitiva en la distribución de los productos de tecnología avanzada. La respuesta de Estados Unidos y de Europa al dominio japonés en la producción de *ships* de memoria de gran volumen han sido los consorcios para investigación y desarrollo: Siemens, Phillips y Thomson formaron JESSI, y los productores estadounidenses de semiconductores, con National Semiconductor's Charles Sporck a la cabeza, han formado Sematech. Estos dos consorcios cuentan con una importante financiación gubernamental. Por otra parte, se ha producido un movimiento continuo hacia la integración vertical de la producción de *ships* en grandes empresas electrónicas de producción múltiple (como IBM) de forma que puedan controlar sus suministros [26].

2. En el campo de los ordenadores, IBM sigue dominando el mercado mundial. Sus 63.000 millones de dólares en ventas y sus 4.000 millones de beneficios en 1989 fueron varias veces superiores a las ventas totales de NEC y Fujitsu (los principales competidores de IBM en Japón) y ocho veces superiores a sus beneficios totales por la producción de todos sus productos: de ordenadores y otros.

3. En las telecomunicaciones, los mercados son mucho más nacionales y a los «líderes nacionales» les resulta mucho más fácil competir con productores más globales, como ATT. Pero incluso ATT es en gran parte de los Estados Unidos. Más adelante analizaremos más detalladamente el fenómeno de los líderes nacionales. A causa de las normas nacionales y la importancia del control nacional de la infraestructura, es evidente que las telecomunicaciones probablemente estarán siempre más localizadas que los semiconductores o los ordenadores. No obstante, este conjunto de productos de tecnología avanzada está también especialmente marcado por las alianzas estratégicas entre los líderes nacionales y las empresas extranjeras que tienen una capacidad de I + D en determinados sectores del mercado de las telecomunicaciones.

El sector bancario. La banca internacional ha sufrido notables cambios en los últimos diez años, producidos por la desregulación y la liberalización, la creciente mundialización y el ascenso de la banca japonesa.

1. Entre 1979 y mediados de la década de 1980, la mayoría de las economías industrializadas eliminaron los controles de divisas y desregularon la banca nacional, primero los Estados Unidos (1980-81) y, a mediados de la década, el Reino Unido y Japón (1986-87). La desregulación en estos mercados clave ha permitido que las grandes instituciones financieras mundiales desplacen libremente sus fondos más allá de todas las fronteras y con cambio de monedas.

2. Los últimos años de la década de 1970 y los primeros de la de 1980 presenciaron el desarrollo de grandes e importantes fuentes de financiación de capital de riesgo, que han empezado a moverse por todo el mundo a través de fondos de inversión especializados.

[25] Richard Gordon, «Markets, Hierarchies, and Alliances: Beyond the Flexible Specialization Debate», *Regional Studies*, próxima publicación, 1990.

[26] *High Technology, op. cit.*, pág. 38; véase también Tulder y Junne, *op. cit.*, págs. 33-39.

3. Al propio tiempo, la financiación internacional se ha informatizado y se ha integrado en las redes mundiales de telecomunicaciones. Muchas instituciones financieras pueden tener actividad comercial las veinticuatro horas del día, y los grandes inversores institucionales participan en el comercio informatizado, programado y automático, a menudo en el ámbito mundial, así como en distintos instrumentos financieros. En consecuencia, los mercados se han hecho más interdependientes y más vinculados entre sí, y las finanzas internacionales se han hecho mucho más volátiles.

4. La estrategia japonesa, tanto en los Estados Unidos como en Europa, parece diferenciarse de la de los bancos estadounidenses y europeos: los japoneses tienden a concentrarse más en los préstamos mercantiles y comerciales, principalmente en las actividades del mercado intermedio. La ventaja de esta estrategia reside en lograr el acceso a la base de clientes colectivos de las instituciones financieras nacionales y facilitar que los clientes industriales de los bancos japoneses entren en los mercados extranjeros. Los vínculos entre los bancos japoneses y sus clientes nacionales son extraordinariamente fuertes [27].

Más que en otros sectores, por tanto, las estrategias multinacionales reciben una gran influencia de la cultura financiera colectiva del lugar. En Japón, los bancos suelen estar ligados a clientes industriales, y por eso se han convertido en todo el mundo en intermediarios para empresas conjuntas o adquisiciones. Los bancos de Estados Unidos se han pasado en masa a los créditos al consumo y han abandonado la inversión industrial nacional, y han seguido esta estrategia de una forma global. La inversión industrial en Estados Unidos pertenece de modo creciente a los inversores industriales especializados. Los bancos europeos se concentran en Europa más ahora que en el pasado, debido al paso a una unidad de mercados y monedas europeos a principios de la década de 1990. Los bancos se han visto muy afectados por las condiciones económicas nacionales, independientemente de la importancia de sus actividades globales.

IV. ¿TIENE IMPORTANCIA EL PAIS DE ORIGEN DE LA MULTINACIONAL?

¿Existen diferencias hasta tal punto importantes entre las multinacionales japonesas y las europeas/estadounidenses como para que las economías puedan preferir la inversión extranjera de europeos y norteamericanos antes que la japonesa? Podemos resumir brevemente los argumentos de la siguiente forma:

1. En palabras de un analista, «aún no estamos en la era de la "empresa mundial" ni en la de su consecuencia lógica, un mundo de espacios económicos políticamente indistintos» [28]. Como hemos visto, las multinacionales suelen tener la mayor parte de su activo y de sus ventas en su país de origen, y sus filiales extranjeras actúan siguiendo unas estrategias y unas formas de gestión muy similares a las del país de origen, y también reciben de éste la influencia de las condiciones económicas sobre la actuación colectiva. Por otra parte, las multinacionales suelen recibir órdenes de sus gobiernos, en especial cuando una inversión o una decisión de producción afecta a los «intereses nacionales», y es frecuente que reciban ayuda para obtener una posición mejor en forma de intervención del gobierno [29].

2. Lo cierto es que las multinacionales de distintos países *parecen* comportarse de formas diferentes. Es probable que las multinacionales de Estados Unidos, presentes desde hace tiempo en la economía internacional, contraten a un elevado porcentaje de directivos locales. En un estudio sobre las multinacionales estadounidenses y japonesas en el Reino Unido, Dunning descubrió que, en similares fases de su entrada en el mercado británico, las empresas de Estados Unidos tenían un porcentaje significativamente superior de directivos británicos [30]. Empresas como IBM y los fabri-

[27] Therese Flaherty e Itami Hiroyuki, «The Banking-Industrial Complex», en Daniel Okimoto y Thomas Rohlen (eds.), *Inside the Japanese System* (Stanford University Press, 1988), págs. 54-56. «En Japón, las relaciones entre los grandes bancos y las relaciones de las empresas con sus principales bancos configuran virtualmente un complejo bancario-industrial... Las operaciones entre los bancos y las empresas de este complejo no son transacciones en pie de igualdad» (pág. 54).

[28] Stephen S. Cohen, *op. cit.*, pág. 2.

[29] Cohen cita los ejemplos de las corporaciones estadounidenses reacias a cooperar con el proyecto Forces de Frappe de De Gaulle, lo cual provocó su fracaso, y la reacción de las multinacionales con base en América del Norte al oleoducto soviético-europeo. Hay muchos más ejemplos, entre los que destaca la firme política del gobierno de Estados Unidos sobre transferencia de tecnología, y sus intervenciones en las políticas nacionales de otros países en relación con la inversión extranjera directa —un caso es el de IBM en México, y la enorme presión ejercida sobre Brasil para que suprima su política de reserva del mercado de microordenadores y miniordenadores.

[30] John Dunning, «Decision-making structure in United States and Japanese manufacturing affiliates in the United Kingdom: Some similarities and contrasts», ILO, Programa para las Empresas Multinacionales, Documento de trabajo núm. 41 (1986).

cantes estadounidenses de coches han aprendido a forjarse una imagen de «amigos del país» en Europa y en Japón, «nacionalizando» sus filiales locales de forma que adquieran las características de los productores del país. Las empresas japonesas suelen exportar su estilo de gestión, ya que es en buena parte lo que les hace más competitivas que las empresas de Estados Unidos y de Europa. Esto, por fuerza, hace que sean característicamente japonesas, lo cual es a un tiempo una ventaja (su estilo de gestión es admirado por su eficacia y su «igualdad») y un inconveniente, ya que exige una mayor proporción de directivos japoneses durante más tiempo y, consecuentemente, un mayor grado de control por parte de quienes conocen en profundidad la filosofía de gestión de la empresa. No obstante, cada vez se presiona más a las multinacionales japonesas para que se «fundan con el paisaje».

También suelen aplicar con más rigor que las multinacionales de Estados Unidos, que coordinan sus políticas con otras empresas del país, la política de favorecer a otras empresas japonesas de sectores complementarios y de otros sectores. Esto depende en gran medida de la intensa red de multinacionales que hay en Japón y de las estrechas relaciones entre los bancos y las compañías industriales [31]. Incluso aunque compitan intensamente dentro de un mismo sector, es más probable que tengan en cuenta a las empresas japonesas para sus factores de producción y, en el caso de los bancos, que utilicen a sus filiales para promover a las empresas japonesas en los mercados extranjeros.

3. Las multinacionales de los distintos países son más o menos nacionalistas según su tendencia a tener unas relaciones estrechas o distantes con sus Estados de origen. Las multinacionales de Estados Unidos y del Reino Unido, quizás más que las de otros países, son anti-estado desde un punto de vista filosófico, y por tanto tienden a ser más «independientes». Aunque sean muy «americanas» o muy «británicas», especialmente cuando necesitan una ayuda gubernamental para asegurar sus intereses económicos, también son ante todo empresas privadas con fines lucrativos, y se deben a sus accionistas (internacionales), no a ningún estado-nación.

No ocurre lo mismo con las corporaciones europeas y japonesas. Por una parte, algunas de las mayores multinacionales europeas son de propiedad estatal. En segundo lugar, aunque no sean de propiedad estatal, en países como Francia, la creación de las multinacionales se produjo a través de unas políticas específicas de concentración industrial, cuyo principal objetivo «era establecer empresas francesas en "algún peldaño de la jerarquía internacional" y hacer frente a la competencia extranjera» [32]. En el caso de Japón, las políticas gubernamentales orientadas a la exportación fueron también instrumentos para colocar a las empresas privadas en determinadas direcciones, primero estableciendo multinacionales en países asiáticos de bajos ingresos para reducir los costes de mano de obra de los productos más tradicionales, luego aumentando el contenido tecnológico de las exportaciones y a continuación incrementando rápidamente las inversiones extranjeras directas en los países industrializados, en gran parte para evitar las medidas proteccionistas [33].

Aunque las multinacionales japonesas (y algunas europeas) no sean de propiedad estatal, suelen estar «vinculadas al Estado», esto es, sus operaciones pueden estar determinadas por unas poderosas políticas estatales que les permiten obtener ventaja sobre las empresas nacionales y sobre otras multinacionales. Parte de esta ventaja reside en las políticas *anti-trust* liberales de Japón y Europa que permiten una estrecha cooperación horizontal nacional entre las empresas. A menudo la mediación en esta cooperación corresponde a asociaciones industriales, y reciben la ayuda de proyectos financiados por el gobierno, por lo general en forma de subvenciones a la exportación o de inversiones en I + D [34].

4. Por todas estas razones, las grandes compañías internacionales son mucho más multinacionales que transnacionales. Tienen sus raíces en economías nacionales y en sistemas de producción nacionales, y operan en otras economías a través de sus filiales. La palabra «transnacional» implica que estas compañías internacionales carecen de raíces nacionales: en efecto, son organizaciones cerradas sobre sí mismas, y mantienen unas relaciones neutrales y dominadas por las normas del mercado con las demás organizaciones. Si bien ciertas multinacionales se ajustan mejor a esta definición, la mayoría no tienen una nacionalidad neutra.

[31] Véase, por ejemplo, James C. Abegglen y George Stalk, Jr., *Kaisha: The Japanese Corporation* (Basic Books, 1985).
[32] Michalet y Chevalier, *op. cit.*, pág. 91.
[33] Ozawa, *op. cit.*
[34] *Ibid.*, pág. 30. Véase también Robert Tulder y Gerd Junne, *European Multinationals in Core Technologies* (John Wiley, 1988), capítulos 6 y 7.

5. No obstante, también existe un claro elemento de sentimiento antijaponés (y antiasiático) en la actitud de Estados Unidos y de Europa hacia Japón. Es probable que incluso aunque los japoneses abrieran por completo sus mercados a la inversión extranjera y bajaran los aranceles, las multinacionales japonesas tendrían éxito en la competencia internacional con sus innovaciones en la gestión y las aplicaciones tecnológicas. Cuando Jacques Calvet, presidente de Peugeot, dice «debemos construir Europa en beneficio de los europeos, no de los japoneses» [35], ¿quiere decir también que Peugeot no puede competir con Japón y que por eso los europeos tienen que pagar más por unos automóviles peores? ¿A qué europeos se refiere Calvet? La verdadera cuestión es si Europa y los Estados Unidos pueden permitirse de verdad dejar a un lado a los japoneses, a pesar de su conducta neomercantil, dada su capacidad para producir mejor que nadie unos bienes de consumo y unos componentes electrónicos técnicamente sofisticados.

V. ¿SIGUE HABIENDO UN SITIO PARA LA NACION-ESTADO?

La respuesta a esta pregunta es un rotundo sí.

1. La competencia nacional sigue estando en función de las políticas nacionales y el atractivo de las economías para las multinacionales extranjeras está en función de las condiciones económicas locales, incluida la competitividad de la mano de obra local, las telecomunicaciones existentes y demás infraestructuras, y el éxito previo de la economía local (dimensiones del mercado local).

Una política nacional concreta que influye enormemente sobre el atractivo de una economía como lugar de producción, es su inversión en recursos humanos, en especial la calidad de su sistema educativo.

Las multinacionales locales también dependen mucho de la competitividad nacional, y esta competitividad depende cada vez más de las políticas de capital humano, incluida la formación de directivos, y de las inversiones en I + D, de las nuevas tecnologías y de las telecomunicaciones.

Los gobiernos de Japón y de los países de Europa han realizado inversiones sistemáticas como naciones-estado individuales y como agrupación regional europea para desarrollar nuevas tecnologías e invertir en una infraestructura de telecomunicaciones muy avanzada. El fin específico de estas inversiones era hacer que las multinacionales japonesas y europeas furan más competitivas en la economía mundial [36], estrategia particularmente eficaz en las tecnologías de «puesta al día», donde ya se conoce la tecnología que hay que aprender [37].

La contraprestación que los gobiernos nacionales reciben por estas inversiones es que la economía local puede llegar a ser internacionalmente competitiva, manteniendo así la autonomía nacional, y —lo que es más importante— puesto que lleva a un grado superior de productividad local, proporciona a cualquier gobierno un espacio político más amplio. Las empresas privadas comparten este interés, porque genera una demanda de sus productos más sofisticados, les da acceso a técnicos, trabajadores y científicos muy cualificados, y les permite ser más competitivas en el ámbito mundial.

Y en los últimos diez años el precio de la innovación ha subido tanto que es difícil incluso para las grandes multinacionales emprender solas la investigación básica. El desarrollo de nuevas generaciones de *chips* para ordenadores, por ejemplo, supone unos costes astronómicos. Aunque es posible la creación de consorcios entre empresas para el desarrollo de nuevas tecnologías, parece que es difícil establecer y mantener estos acuerdos sin una financiación gubernamental subyacente.

2. Las políticas gubernamentales también son cruciales para determinar la mejor forma de proteger a las multinacionales con base local de la competencia extranjera. Estas políticas van desde la protección directa —por ejemplo, reservando el mercado local de las telecomunicaciones locales o de la energía a los monopolios nacionales, con frecuencia de propiedad estatal— hasta el empleo de programas de adquisición por parte del gobierno para estimular la innovación en los «líderes nacionales» o hasta la protección ideológica —por ejemplo, generar una propaganda contra la competencia extranjera (en Estados Unidos existe una corriente continua de declaraciones políticas del gobierno acerca de las barreras japonesas a las inversiones y las exportaciones de Estados Unidos). Por otra parte, una nación-estado puede seguir

[35] *Fortune*, 29 de enero de 1990, pág. 97.

[36] Tulder y Junne, *op. cit.* Véase en especial la tabla 6.1.

[37] Daniel Okimoto, «Political Context», en Daniel Okimoto, Takuo Sugano y Franklin B. Weinstein (eds.), *Competitive Edge* (Standford University Press, 1984).

una política de *laissez-faire* en relación con la inversión extranjera, dejando que el capital nacional luche por sus propios medios.

3. Una cuestión clave son las concesiones que la nación-estado obtiene de las multinacionales del país e incluso de las multinacionales extranjeras existentes a cambio de todas estas protecciones e inversión pública. ¿Puede un gobierno confiar en que las multinacionales privadas que operan localmente negocien el empleo fuera del territorio a cambio de una posición segura en el oligopolio? ¿Qué grado de cooperación en los consorcios nacionales para I + D debe esperar una nación-estado de las EMN? Y, en el caso de las multinacionales extranjeras, ¿qué clases de transferencia de tecnología a los productores locales puede conseguirse mediante las subvenciones gubernamentales para la actividad básica de I + D a la que tienen acceso todas las multinacionales, sea cual sea su país de origen?

4. Una última palabra acerca de las políticas nacionales de capital humano. Todas las naciones-estado tienen la posibilidad de desarrollar una mano de obra altamente cualificada, pero la forma de hacerlo puede tener mucho que ver con su éxito en una economía mundial cada vez más dominada por la tecnología de la información. Las universidades de muchos países siguen careciendo de un vínculo adecuado con un sistema de innovación y de formación para la innovación. Esto no sólo es aplicable a las ciencias y a la ingeniería. La innovación es igualmente una cuestión de ciencias sociales, prácticas comerciales, derecho y arte. Las actitudes innovadoras habrán de extenderse también a las *relaciones sociales* —a causa del incremento de la emigración a escala mundial, las poblaciones se encuentran en un proceso de cambio, y los movimientos subnacionales exigirán transformaciones en el propio concepto de nación-estado.

El papel de la nación-estado en la creación de una sociedad innovadora es en consecuencia absolutamente crucial para el bienestar de sus ciudadanos en la era de la información.

VI. ¿CUAL ES EL PAPEL DE LAS MULTINACIONALES EN EL PROYECTO SOCIALISTA?

Las empresas multinacionales son unos poderosos actores económicos en la economía internacional y cumplen un papel clave en la configuración del contexto en el que las naciones-estado formulan sus propias estrategias económicas. Pero las naciones-estado también pueden ser protagonistas de la configuración de las actividades de las multinacionales. Ningún caso resulta tan claro como el japonés, donde la nación-estado contribuyó a la creación de las empresas japonesas multinacionales, estrechamente entrelazadas, orientadas a la exportación, con marcada actividad de I + D y protegidas por el gobierno, a las que aún sigue sustentando. Y aunque han empezado más tarde, los países europeos han respondido al relativo retraso de su nueva capacidad de tecnología de la información asumiendo unas firmes políticas nacionales y regionales basadas en consorcios para la I + D. También han favorecido a las multinacionales de sus países para que sirvan de «empresas punta» en la creación de una infraestructura nacional de tecnología de la información.

Estas medidas facilitan los elementos de una política socialista en relación con las multinacionales:

1. Las multinacionales no deben ser consideradas como amigos ni como enemigos, sino como componentes clave de la construcción de una capacidad nacional para producir. En este sentido, las EMN deben ser consideradas inversores en nuevas formas de infraestructura nacional. Esta infraestructura no son las carreteras, ferrocarriles, sistemas de conducción de agua y centrales de energía tradicionales, sino redes de información y capacidad humana para innovar y dirigir.

2. Las redes de información son cruciales para cualquier política industrial nacional, y deben ser un elemento clave de todo proyecto socialista. Las multinacionales dominan precisamente en la producción de muchos de los productos que forman estas redes. Las EMN deben ser incorporadas a las políticas nacionales de información de modo que se optimice su contribución al desarrollo económico a largo plazo y a la armonía social. Esto, para algunos países subdesarrollados, significa reducir el coste en divisas de la tecnología de la información haciendo que las multinacionales realicen localmente el montaje de los productos que pretenden vender en los mercados nacionales, o bien establecer mercados regionales con distribución por los países pertenecientes al mercado regional de montaje de la EMN. Por desgracia, cuanto más directamente se promueva en las políticas locales la inversión extranjera directa, menos obvias serán las ventajas que la nación-estado obtenga de obligar a la multinacional a realizar una producción local.

Pero en los nuevos países industrializados y en los países europeos, incluida la Europa del Este,

el proyecto socialista puede exigir algo más: las EMN extranjeras deberían incrementar de forma continua el componente de capital humano local en la producción y las ventas locales. Ello habría de incluir: *a)* procedencia local de unos componentes cada vez más sofisticados, *b)* dirección local, *c)* I + D local, y *d)* autonomía local —a largo plazo, hasta el punto de que la nueva estrategia de producción y los nuevos productos destinados a la venta internacional sean desarrollados localmente.

La idea que está tras estas demandas es que el desarrollo a largo plazo de la economía, incluida una mayor igualdad en la distribución de los ingresos, depende tanto de un rápido crecimiento de la infraestructura de la información como de un empleo que utilice de forma intensiva los recursos humanos. En determinados sectores, la creciente disponibilidad de tecnología de la información aumentará la expansión del empleo y la intensidad del capital humano. Mas para que la fabricación y ciertos servicios produzcan cifras mayores de mejores empleos, debe aumentar también la capacidad para las actividades de I + D de esos sectores. El proyecto socialista debe identificarse con el desarrollo de una política que haga muy responsables a las EMN del bienestar nacional y consiga que éstas acepten de buen grado transferir la formación de los directivos y la capacidad tecnológica a los distintos países, y se comprometan a mantener a las EMN nacionales firmemente enraizadas en la política nacional.

Debe recordarse siempre que la ventaja de tener EMN depende de mantener el atractivo de aquello que en un primer momento las hizo ir allí (permanencia), y del grado de transferencia del activo específico de la empresa —particularmente de las aptitudes organizativas, de la capacidad de innovar, y del conocimiento del proceso de fabricación y de la distribución de la producción (comercialización, financiación, ventas).

3. Una forma de mantener a las EMN en los sectores oligopólicos «honrados» y de hacer que las EMN nacionales estén unidas a la política nacional es desarrollar unos consorcios locales para la I + D y crear «líderes nacionales», como ya han hecho europeos y japoneses. Esto resulta especialmente efectivo en las telecomunicaciones, y lo será más en los ordenadores cuando los sistemas de «arquitectura abierta» y directamente conectables sean habituales. Los productores nacionales más pequeños ya pueden vender a los usuarios de IBM a causa de estos cambios.

Las multinacionales de propiedad estatal también tienen sentido en la mayoría de los sectores, especialmente el del petróleo, y, de una manera más general, el de la energía. Pero las multinacionales de propiedad estatal pueden no resultar tan eficaces como las EMN vinculadas al Estado en otros sectores, y el proyecto socialista debe evitar comprometerse con la propiedad estatal.

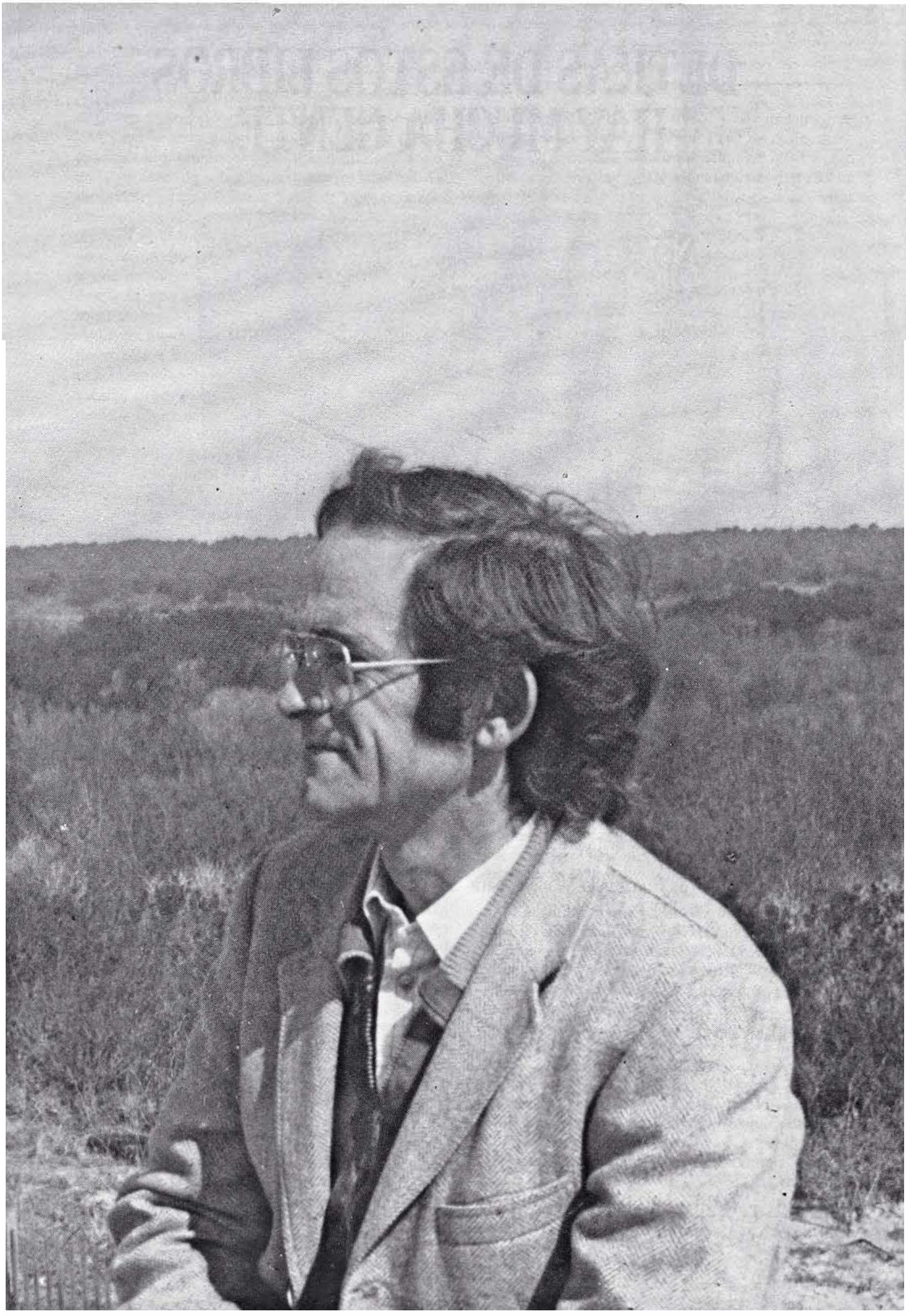
4. ¿Y los japoneses? ¿Son competidores desleales? ¿Debería el proyecto socialista tratar oficial o extraoficialmente de detener la expansión de las multinacionales japonesas?

Una vez más, para los socialistas la verdadera cuestión debería ser si la entrada en una determinada multinacional japonesa mejora el desarrollo económico y social del país. ¿Qué aporta la EMN y qué probabilidad existe de que transfiera la infraestructura de información y de capital humano? En comparación con las empresas locales que se dedican al mismo producto, ¿cuál es su contribución? En el caso de los fabricantes japoneses de automóviles, por ejemplo, ¿cuál es la relación entre sus productos de mayor calidad y precio más bajo y la menor probabilidad (que en el caso de una empresa nacional) de que realice en el país anfitrión las actividades de I + D y la toma de decisiones estratégicas de gestión?

El proyecto socialista debe tener en cuenta igualmente su capacidad para conseguir concesiones del gobierno japonés: *a)* para reducir la protección a las sociedades japonesas en su país y *b)* para modificar las leyes japonesas *anti-trust* de forma que exista menos colusión entre las empresas japonesas. En tanto que proyecto socialista, puede obtener en este punto mejores resultados que las distintas naciones-estado.

Por otra parte, en muchos países, incluidos los Estados Unidos, aunque de forma más especial en Europa, la introducción de las multinacionales japonesas podría fácilmente obligar a las EMN locales a ser más competitivas en los mercados nacionales y regionales. Los negocios en participación entre las empresas locales y las japonesas son otra posibilidad que ya se está haciendo realidad.

5. En resumen, las viejas fórmulas para proteger a unas industrias locales ineficaces probablemente sean anacrónicas, y también es anacrónico creer que las empresas locales podrán proporcionar la amplísima gama de tecnología de la información y de técnicas de gestión necesarias para el paso al siglo XXI. Por otra parte, el desarrollo del capital humano local y la financiación de las actividades de I + D que debe acompañar a aquél son igualmente cruciales para el progreso nacional y regional. Las EMN deben ser juzgadas por su voluntad de formar a las personas en cualquier lugar para que participen en la economía mundial de la información.



LAS DESIGUALDADES EN LA RENTA MUNDIAL Y EL FUTURO DEL SOCIALISMO *

Giovanni Arrighi

La tesis de este trabajo es que las grandes agitaciones políticas de nuestros días —desde la Europa del Este y la Unión Soviética hasta el Oriente Medio— tienen su origen en una transformación radical de la estructura social de la economía mundial combinada con una desigualdad de renta persistente, cada vez más profunda, entre las regiones y jurisdicciones políticas en las cuales se divide la economía mundial. La transformación radical a la cual me refiero comenzó después de finalizar la Segunda Guerra Mundial. Cobró mayor fuerza en la década de 1960 y empezó a perder intensidad a finales de la década de 1970 y a lo largo de la de 1980. Tal como sucintamente lo expresa Eric Hobsbawn, «el período que va de 1950 a 1975... asistió al cambio social más espectacular, rápido, trascendental, profundo y generalizado de la historia del planeta... [éste] es el primer período en el cual el campesinado se transformó en minoría, no solamente en los países desarrollados industriales, en algunos de los cuales había conservado una gran fuerza, sino incluso en los países del Tercer Mundo» (Hobsbawn, 1986: 13).

El cambio en cuestión atravesó las grandes divisorias Oeste-Este y Norte-Sur y fue, sobre todo, el resultado de premeditadas acciones destinadas a estrechar las brechas que, alrededor de 1950, establecían la separación entre la riqueza de los pueblos situados en el lado privilegiado de ambas divisorias (el Oeste-Norte) y la privación relativa o absoluta de los pueblos de las zonas menos privilegiadas (el Este y el Sur). La más importante de estas acciones premeditadas fue el empeño de los gobiernos en lograr el desarrollo económico. Incorporando a sus dominios uno u otro de los rasgos de los países más ricos, por ejemplo la industrialización y la urbanización, los gobiernos confiaban en captar el secreto de su éxito y ponerse así a la altura de su fortuna y su poder. También fueron importantes, como complemento o sustituto de las iniciativas gubernamentales, las acciones emprendidas por organizaciones privadas e individuos —es digno de destacar la migración de la mano de obra, del capital y de los recursos empresariales a través de las fronteras de los estados.

A pesar de los éxitos individuales, estas acciones fallaron en su intento de promover una distribución más igualitaria de la riqueza en el ámbito de la economía mundial capitalista. Un puñado de estados lograron ascender en la jerarquía global de la riqueza, y muchos individuos consiguieron el mismo resultado al trasladarse de un estado a otro. Pero esta ascensión de unos cuantos estados y de muchos individuos no cambió la jerarquía global de la riqueza. Por el contrario, después de más de treinta años de esfuerzos desarrollistas de

* Esta es una versión corregida y ampliada de un trabajo presentado en la *Sexta Conferencia sobre el futuro del socialismo: socialismo y economía*, organizada por la Fundación Sistema, Sevilla, diciembre 14-16, 1990.

todo tipo, las brechas abiertas entre los niveles de renta del Este y del Sur y los correspondientes al Norte y el Oeste son en la actualidad más anchas que nunca.

De este modo, en la década de 1980 los estados del Este y del Sur se encontraban en la situación de haber hecho suyos elementos de la estructura social de los países más ricos mediante la «modernización», pero sin lograr el mismo nivel de riqueza de éstos. En consecuencia, a sus gobiernos y a sus gobernantes les faltaron los medios para cumplir las expectativas y dar cabida a las demandas de las fuerzas sociales a las que habían dado vida mediante la modernización. Y cuando estas fuerzas se rebelaron empezó a producirse una crisis general de las prácticas y las ideologías desarrollistas. La crisis del comunismo en la Europa del Este y en la Unión Soviética es sólo una cara de la moneda de esta crisis general del desarrollismo. La otra cara de la moneda es la crisis de la variante capitalista del desarrollismo, una crisis que se advierte, sobre todo, en el auge del fundamentalismo islámico en el Oriente Medio y en el norte de Africa, pero que se manifiesta de una u otra forma en todo el Sur.

A continuación me voy a centrar en la creciente desigualdad de la distribución global de la renta porque, en mi opinión, esto se está convirtiendo rápidamente en el tema central de nuestra época. Daré por sentado que los procesos de urbanización e industrialización han avanzado mucho en el sur y que numerosos países del Tercer Mundo se han ido industrializando rápidamente. Pero no diré, por supuesto, como hace la mayoría, que la «industrialización» y el «desarrollo» son la misma cosa.

Esta visión está tan arraigada que ha resistido incluso a la reciente ola de desindustrialización entre algunos de los estados más ricos y poderosos de Occidente. Estos estados siguen siendo identificados como estados «industriales» o «industrializados», mientras que la rápida industrialización de estados comparativamente pobres y faltos de poder se considera a pie juntillas como el equivalente de «desarrollo». Esta visión enmascara el hecho de que la industrialización se ha perseguido no como un fin en sí mismo, sino como un medio para conseguir riqueza y poder. Que la industrialización haya representado o no «desarrollo» depende totalmente de que haya sido o no un medio eficaz para lograrlo. Como ya he demostrado en otra parte, la eficacia de la industrialización para producir riqueza en la economía mundial en su conjunto se ha reducido con su expansión general hasta que, por término medio, sus resultados se han vuelto negativos (Arrighi, 1990: 18-25; Arrighi y Drangel, 1986: 53-57).

Al centrarme en las persistentes y cada vez más profundas desigualdades en la distribución de la riqueza en el ámbito de la economía mundial capitalista, simplemente quiero poner de relieve que, salvo contadas excepciones, la expansión de la industrialización no ha cumplido con sus promesas. Ha habido mucha industrialización (e incluso más urbanización) con incalculables costes humanos y ecológicos para la mayoría de los pueblos en cuestión, pero apenas si se ha avanzado algo hacia los niveles de riqueza y de poder establecidos por Occidente. Así pues, la industrialización o, de una manera más general, la modernización no logró cumplir lo que había prometido, y este fracaso está en la raíz de los graves problemas con que actualmente se enfrentan la mayoría de los estados del Este y del Sur.

Estos graves problemas no son locales ni coyunturales. Son sistémicos y estructurales. Son problemas del sistema mundial al que pertenecen tanto el Oeste/Norte como el Este y el Sur. Los pronósticos y proyectos sobre el futuro del Oeste/Norte que ignoran los orígenes sistémicos y las consecuencias de estos problemas son, en el mejor de los casos, irrelevantes y, en el peor, peligrosamente engañosos.

I. EL NIVEL CAMBIANTE DE LOS EXITOS Y LOS FRACASOS ECONOMICOS

¿Qué queremos decir al afirmar que el comunismo ha «fracasado» en la Europa del Este y en la Unión Soviética, o que el capitalismo ha «triunfado» en Japón y en otros lugares del Este de Asia? Por supuesto, diferentes personas quieren decir cosas diferentes; sin embargo, en el fondo de nosotros mismos surge un patrón claramente universal que nos sirven para evaluar el comportamiento de los regímenes políticos y económicos de todo el mundo. Este patrón es la riqueza del Oeste/Norte —no de ninguna región o jurisdicción política particular en la que se divida el Oeste/Norte, sino del Oeste/Norte como conjunto de unidades diferenciadas que cooperan y compiten entre sí.

La fortuna de estas unidades componentes, relacionadas unas con otras, está sujeta a continuos altibajos, lo cual puede tener bastantes consecuencias para las unidades más visiblemente afectadas por ellos, pero parecen irrelevantes —y con razón— a la hora de evaluar el comportamiento de los estados y regiones que no pertenecen, o que hasta hace poco no pertenecían, al conjunto oes-

te/norte. ¿Nos referimos a Suecia, Alemania, Francia, el Reino Unido, los Estados Unidos, Canadá o Australia cuando decimos que el comunismo ha fracasado en la Europa del Este y que el capitalismo ha triunfado en Japón? Evidentemente, nos referimos a todos ellos en general pero a ninguno en particular. Aquello a lo que realmente nos referimos, de una manera consciente o no, es a una especie de término medio o compuesto de nivel de riqueza que todas las regiones y jurisdicciones políticas del Oeste/Norte han disfrutado en cierta medida durante largo tiempo, aunque no en el mismo grado y durante todo el tiempo.

Para que la evaluación del éxito y del fracaso en la economía mundial contemporánea sea menos complicada de lo que es habitual tomaré como indicador de este nivel medio el PNB *per cápita* de lo que yo denominaré «núcleo orgánico» de la economía mundial capitalista. Para nuestro propósito actual definiré el «núcleo orgánico» como un conglomerado formado por todos los estados que a lo largo del último medio siglo aproximadamente han ocupado las posiciones más altas de la jerarquía mundial en cuanto a riqueza y, en virtud de esa posición, han fijado (de forma individual o colectiva) los niveles de riqueza que todos los demás estados han estado intentando alcanzar.

Estos estados pertenecen a tres regiones geográficas bien diferenciadas. La más segmentada de las tres regiones, desde el punto de vista cultural y jurisdiccional, es la Europa Occidental, que en esta definición incluye al Reino Unido, los Países Escandinavos, los Países del Benelux, lo que antes era Alemania Occidental, Austria, Suiza y Francia. Los estados que quedan en las franjas occidentales y meridionales de la región (es decir, Irlanda, Portugal, España, Italia y Grecia) no han sido incluidos en el núcleo orgánico porque durante la mayor parte de los últimos cincuenta años han sido los «parientes pobres» de los estados más ricos de la Europa Occidental, unos parientes pobres que no contribuyeron al establecimiento de un patrón mundial de riqueza, pero que luchaban, de una manera más o menos feliz, por alcanzar los niveles de riqueza de que disfrutaban sus vecinos. Las otras dos regiones incluidas en el núcleo orgánico están menos segmentadas desde el punto de vista cultural y jurisdiccional. Una es América del Norte (Estados Unidos y Canadá) y la otra, pequeña en cuanto a su población pero grande por su territorio, es la que forman Australia y Nueva Zelanda.

El cuadro 1 muestra, para algunos años seleccionados del último medio siglo, el PNB *per cápita* de cada una de estas tres regiones como porcentaje del PNB *per cápita* del núcleo orgánico, es decir, de estas mismas regiones tomadas unitariamente. El cuadro también muestra (entre paréntesis) la población de cada región como un porcentaje de la población total del núcleo orgánico. El rasgo más destacado del cuadro es un gran ensanchamiento, seguido por un firme estrechamiento y un eventual cierre, de la brecha de renta entre Norteamérica y Europa Occidental, las dos regiones en las cuales se ha concentrado la mayor parte de la población del Oeste/Norte.

Esta trayectoria refleja tendencias bien conocidas de la economía mundial capitalista durante el período que estamos examinando. La ampliación inicial de la brecha refleja el «gran paso hacia delante» experimentado por la economía de América del Norte en el curso de la Segunda Guerra Mundial y en los años de la posguerra inmediata. Gracias a este importante paso adelante, América del Norte se puso al frente de todas las demás regiones de la economía mundial, incluida la Europa Occidental. Esto hizo que se estableciese un nivel de riqueza nuevo y más alto y que comenzase una feroz carrera por ponerse a este nivel. Persiguiendo este objetivo y con considerable ayuda financiera e institucional de la nueva potencia hegemónica (los Estados Unidos), los estados de la Europa Occidental reestructuraron rápidamente sus economías nacionales a imagen y semejanza de la economía de América del Norte.

Como puede verse en el cuadro 1, el empeño ha sido muy exitoso. Para 1970 la brecha que separaba la renta de Europa Occidental de la de América del Norte volvió a lo que era en 1938, y en 1980 había desaparecido. El cuadro muestra que realmente en 1980 la renta *per cápita* de Europa Occidental superó a la de América del Norte, pero volvió a retroceder en la década de 1980. Estos últimos altibajos en las fortunas relativas de las regiones de Europa Occidental y de América del Norte se deben, en gran medida, a las fluctuaciones en el valor del dólar estadounidense con respecto a las monedas de la Europa Occidental, un valor que, por término medio, fue mayor en 1988 que en 1980. Si estas fluctuaciones son simplemente ajustes cíclicos que marcan el fin del proceso de igualación de los treinta años anteriores, o son un preanuncio de cambios estructurales subyacentes que preparan una nueva y mayor diferenciación en la riqueza de las dos regiones, como ya sucedió entre 1938 y 1948, es algo que queda fuera del alcance de este trabajo. Para nuestros actuales propósitos basta con señalar que, a lo largo del último medio siglo, las desi-

CUADRO 1

COMPORTAMIENTO ECONOMICO COMPARATIVO EN «OCCIDENTE»
(Núcleo orgánico)

	1938	*1948*	*1960*	*1970*	*1980*	*1988*
I. Europa Occidental	83,2	56,5	65,7	73,5	103,0	91,4
	(57,0)	(51,2)	(48,9)	(47,7)	(45,7)	(44,1)
II. América del Norte	121,6	149,3	137,0	127,4	98,6	109,7
	(40,5)	(46,0)	(48,0)	(49,0)	(50,7)	(52,1)
III. Australia y Nueva Zelanda	134,4	84,6	67,4	76,3	81,7	67,0
	(2,4)	(2,8)	(3,1)	(3,3)	(3,6)	(3,8)
Promedio compensado	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total	(100,0)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	(100,0)

Notas:

1. El PNB *per cápita* de la región dividido por el PNB *per cápita* de las tres regiones tomadas en conjunto se calcula en 100. Aparece entre paréntesis la población como porcentaje de la población total de las tres regiones tomadas en conjunto.
2. Los PNB *per cápita* de las regiones se han calculado a partir de datos proporcionados por Woytinsky y Woytinsky (1953) para 1938 y 1948, y por el Banco Mundial (1982, 1984, 1990) para los demás años.
3. Europa Occidental está formada por el Benelux y los países Escandinavos, Alemania (occidental), Austria, Suiza, Francia y el Reino Unido. América del Norte está formada por Estados Unidos y Canadá.

gualdades en materia de renta entre las regiones del núcleo orgánico nunca han sido menores de lo que fueron en la década de 1980.

Esta conclusión se mantiene incluso si tomamos en cuenta la trayectoria más errática de la región australiana, que demográficamente es con mucho la menos importante de las tres regiones que estamos considerando. En 1938 ésta era la región más rica del núcleo orgánico. Al igual que la Europa Occidental, experimentó un agudo empeoramiento de su posición relativa con respecto a América del Norte entre 1938 y 1948, pero, a diferencia de la Europa Occidental, siguió perdiendo terreno entre 1948 y 1960. Después de 1960 su posición relativa empezó a mejorar, pero después de 1980 volvió a deteriorarse. Como resultado, después de haber empezado como la más rica entre las regiones ricas, en 1988 Australia y Nueva Zelanda terminaron ocupando el último puesto dentro de las regiones más ricas.

Esta trayectoria errática no modifica la conclusión de que, a lo largo del último medio siglo, los diferenciales de renta entre las regiones del núcleo orgánico de la economía mundial nunca han sido menores que en la década de 1980. Así pues, la *ratio* entre el PNB *per cápita* más alto y más bajo de las tres regiones fue de 1,6 en 1938, 2,6 en 1948, 2,1 en 1960, 1,7 en 1970, 1,3 en 1980 y 1,6 en 1988. En síntesis, si centramos nuestra atención en las regiones más ricas de la economía mundial da la impresión de que algunas de las reivindicaciones más fundamentales de las ideologías procapitalistas son respaldadas por los hechos. Sólo una vez en cincuenta años se ha producido un aumento importante en las desigualdades de la renta, y ese aumento, al espolear a los rezagados para que compitieran más eficazmente, ha activado fuerzas que a lo largo del tiempo han reducido las desigualdades. Además, dentro de esta estrecha banda de desigualdades que se autocorrigen parece que hubo una movilidad considerable hacia arriba y hacia abajo. La verdad es que los últimos pueden ser los primeros y los primeros los últimos.

II. MILAGROS Y ESPEJISMOS

Las doctrinas procapitalistas sostienen, además, que el pequeño grupo de naciones que fija el patrón de riqueza en la economía mundial es un «club» abierto al que todas las naciones pueden entrar probando su valía mediante esfuerzos y políticas desarrollistas adecuadas. Esta creencia ha sido respaldada por la existencia de algunos casos conspicuos de movilidad ascendente en la jerarquía de la riqueza de la economía mundial, casos que, de hecho, han sido tan escasos como para merecer la denominación de «milagros económicos». ¿Cuántos han sido estos milagros? ¿Hasta qué punto han sido «reales»? ¿Qué comparación es posible establecer entre unos y otros?

El cuadro 2 nos proporciona una visión general de los casos más importantes de «milagros económicos» reales o supuestos. Muestra —para los mismos años que los del cuadro 1— el PNB *per cá-*

CUADRO 2
«MILAGROS ECONOMICOS» COMPARATIVOS

	1938	*1948*	*1960*	*1970*	*1980*	*1988*
I. Asia oriental:						
I.1. Japón	20,7	14,5	23,2	52,1	76,3	117,9
	(20,3)	(23,1)	(22,8)	(22,6)	(23,5)	(23,4)
I.2. Corea del Sur			7,7	7,2	12,7	20,2
			(6,0)	(7,0)	(7,7)	(8,0)
II. Europa meridional:						
II.1. Italia	32,0	22,8	37,0	50,4	60,9	74,8
	(12,6)	(13,2)	(12,1)	(11,6)	(11,3)	(11,0)
II.2. España	41,6	18,4	18,6	28,9	48,0	43,4
	(4,8)	(8,0)	(7,4)	(7,3)	(7,5)	(7,5)
III. Latinoamérica:						
III.1. Brasil	12,0	11,3	12,1	12,7	17,5	12,1
	(11,4)	(14,1)	(17,6)	(20,7)	(23,8)	(27,6)

Notas:

1. El PNB *per cápita* del estado dividido por el PNB *per cápita* del núcleo orgánico (véase cuadro 1) se calcula en 100. La población del estado aparece entre paréntesis como un porcentaje de la población total del núcleo orgánico.
2. Calculado a partir de las mismas fuentes que en el cuadro 1.

pita de los países indicados en la columna izquierda del cuadro como porcentaje del PNB *per cápita* del núcleo orgánico. El cuadro también presenta entre paréntesis la población de los mismos países como porcentaje de la población total del núcleo orgánico.

A la cabeza de la lista aparece el milagro de los milagros: Japón. Nuestro índice proporciona una imagen muy vívida de la expansión japonesa. Muestra tanto la extraordinaria distancia económica «recorrida» por Japón y la increíble velocidad con que recorrió esta distancia. Con un PNB *per cápita* escasamente superior a 1/5 (20,7 por 100) del PNB *per cápita* del núcleo orgánico, en 1938 Japón se instaló firmemente en el grupo de Estados de renta media («semiperiféricos»). En 1988, en cambio, el PNB *per cápita* de Japón estaba casi un 20 por 100 por encima del PNB medio *per cápita* del núcleo orgánico. Este ascenso es mucho más impresionante si se tiene en cuenta que, entre 1938 y 1948, el PNB *per cápita* de Japón bajó del 20,7 al 14,5 por 100 del PNB *per cápita* del núcleo orgánico. De esta manera, en apenas cuarenta años Japón alcanzó el nivel de riqueza de las regiones cuyo PNB *per cápita* era casi siete veces más alto que el suyo, e incluso lo sobrepasó.

El siguiente país de la lista es Corea del Sur —demográficamente el mayor de los llamados «cuatro tigres». Los otros tres «tigres» no están incluidos en la lista, bien por falta de datos comparativos (como en el caso de Taiwan, con respecto al cual ninguna de nuestras fuentes proporcionan dato alguno) o porque se trata de ciudades-estado (Hong Kong y Singapur), cuya actuación económica debe evaluarse en conjunto con la de las economías regionales de las cuales son una parte inseparable.

Se suele decir que Corea del Sur va en camino de repetir la expansión de Japón. Esto podría muy bien suceder, pero los datos del cuadro 2 nos invitan a ser cautos. Corea del Sur, a diferencia de Japón, comenzó a ganar terreno respecto del nivel de riqueza del núcleo orgánico sólo en las décadas de 1970 y 1980. Además, su ascenso comenzó desde un nivel mucho más bajo de renta *per cápita* que Japón. Como resultado, la posición de Corea del Sur respecto del núcleo orgánico en 1988 era casi exactamente la que Japón había tenido cincuenta años antes, en 1938. De esto se desprende que —por impresionante que sea desde otros puntos de vista— el ascenso económico de Corea del Sur todavía debe recorrer un largo camino antes de que se pueda decir que ha repetido la expansión de Japón. Es plausible suponer que, si tuviéramos datos comparativos, también podría aplicarse una conclusión similar a Taiwan. En cualquier caso, debemos tener presente que el milagro económico de Corea del Sur (y más incluso el de Taiwan) sólo ha significado la elevación económica de una masa demográfica mucho más pequeña que la japonesa.

El segundo grupo de milagros económicos que aparece en el cuadro 2 tiene que ver con los dos

mayores países de la Europa Meridional, Italia y España. En la década de 1980 se solía decir que Italia era el «Japón de Europa» y España era tomada a menudo por los europeos del Este (especialmente en Polonia) como modelo de lo que podrían haber logrado sus países si no hubieran estado bajo la hegemonía comunista. Una comparación de los indicadores italianos y japoneses revela, en realidad, una analogía importante entre sus trayectorias: ambos decrecen marcadamente entre 1938 y 1948 y manifiestan un crecimiento sostenido a lo largo de la década de 1980. La principal diferencia —aparte del mayor peso demográfico de Japón— es que la trayectoria italiana es más plana que la japonesa: parte de un nivel más alto (32 contra 20,7) y termina en un nivel más bajo (74,8 frente a 117,9). Así pues, Italia nunca se puso al mismo nivel de riqueza que el núcleo orgánico (ni mucho menos lo superó como hizo Japón). Sin embargo, en 1988 Italia se había convertido en un país más rico que la región más pobre del núcleo orgánico (Australia y Nueva Zelanda) y su PNB *per cápita* era sólo un 25 por 100 más bajo que el del núcleo orgánico en su conjunto.

La trayectoria española es aún «más plana» que la italiana. Desciende de una manera muy marcada entre 1938 y 1948, manifiesta un ascenso entre 1960 y 1980 y decrece ligeramente en la década de 1980. Como resultado de estas fluctuaciones, el PNB *per cápita* de España como porcentaje del PNB *per cápita* del núcleo orgánico fue en 1988 aproximadamente el mismo que en 1938 (43,4 frente a 41,6 por 100).

Desde este punto de vista, el milagro español —tal como sucedió— no se parece tanto al del Japón como a ese otro milagro que tanto llamó la atención a finales de la década de 1970, para ser percibido más como un espejismo en la década de 1980. Me refiero al milagro brasileño que cierra la lista del cuadro 2.

El rasgo más sobresaliente de la trayectoria brasileña, tal como lo revela nuestro indicador, es su uniformidad absoluta y casi ininterrumpida. Desde 1938 a 1970 el PNB *per cápita* de Brasil siguió firme en alrededor del 12 por 100 del PNB *per cápita* del núcleo orgánico. Entre 1970 y 1980 subió al 17,5 por 100, pero en 1988 había bajado a su habitual 12 por 100. Fue este salto temporal hacia arriba lo que, a finales de la década de 1970, llevó a muchos a anunciar que en Brasil se estaba produciendo un nuevo milagro económico y que este país iba en camino de ponerse al mismo nivel de riqueza que el núcleo orgánico.

En realidad, lo que sucedió fue que el salto hacia arriba no fue nada más que un brinco en una curva que, por lo demás, era absolutamente plana. Sin embargo, no debemos apresurarnos demasiado a decir que el milagro brasileño fue sólo un espejismo. Por comparación con los milagros de estilo japonés —e incluso italiano— y de estilo coreano puede parecer que las trayectorias de Brasil y de España representan más una historia de fracaso menor que de éxito mayor. Pero esta evaluación se basa en una visión sumamente distorsionada de lo que ha sido un logro normal de la economía del mundo capitalista de los últimos cincuenta años. Antes de pasar a hacer un juicio final sobre el comportamiento aparentemente nada impresionante de Brasil y de España, ampliemos el horizonte de nuestras observaciones para abarcar a aquellas regiones que tienen una cada vez mayor parte de la población mundial.

III. LA BRECHA DE RENTA CADA VEZ MAYOR ENTRE LOS RICOS Y LOS POBRES

La imagen global que se desprende del cuadro 3 (compilado de la misma forma que el cuadro 2) es la de un ensanchamiento importante de la ya considerable brecha de renta que hace ya cincuenta años separaba a los pueblos del sur de los pueblos del núcleo orgánico de la economía mundial capitalista. No cabe duda de que la brecha se ha ensanchado de una forma muy desigual en el espacio y en el tiempo, y lo veremos ahora. Sin embargo, la tendencia global a largo plazo es inconfundible: la gran mayoría de la población mundial se ha quedado cada vez más rezagada respecto de los niveles de riqueza establecidos por Occidente.

Este empeoramiento general del nivel económico no ha afectado por igual a todas las regiones y agregados menores que figuran en el cuadro 3. Limitando nuestra consideración a las regiones y grupos sobre los cuales tenemos datos tanto relativos a 1938 como a 1988, el empeoramiento ha sido menor para América Latina (independientemente de que incluyamos o no al Brasil) y mayor para el Sur de Asia, seguido de cerca por Africa del Sur y Central. De una manera más específica, entre 1938 y 1988, las brechas de renta entre las unidades de renta que figuran en el cuadro 3 y el núcleo orgánico —tal como se mide por la relación del PNB *per cápita* del núcleo orgánico con respecto al PNB *per cápita* de cada unidad— ha aumentado según un factor de un 1,8 en el caso de

CUADRO 3

COMPORTAMIENTO ECONOMICO COMPARATIVO EN EL «SUR»

	1938	*1948*	*1960*	*1970*	*1980*	*1988*
I. Latinoamérica	19,5	14,4	16,7	15,5	19,8	10,6
	(31,1)	(38,3)	(45,7)	(53,7)	(63,8)	(72,9)
I.1. Excluido Brasil	23,8	16,2	19,6	17,3	21,1	9,7
	(19,7)	(24,2)	(28,1)	(33,0)	(40,0)	(45,3)
II. Africa Mediorental y Norte			11,5	8,1	11,1	7,1
			(19,6)	(22,5)	(27,5)	(32,0)
II.1. «Turquía y Egipto»	14,9	13,0	12,8	7,7	8,1	5,6
	(9,8)	(10,9)	(12,9)	(14,8)	(17,5)	(19,9)
III. Africa subsahariana:						
III.1. Africa Oriental y Occidental			3,6	3,4	4,7	1,6
			(36,8)	(42,3)	(51,7)	(65,1)
III.2. Africa del Sur y Central	25,2	18,3	10,5	11,3		6,1
	(6,9)	(7,6)	(10,1)	(11,4)		(16,1)
IV. Sur de Asia	8,2	7,5	3,6	2,8	2,0	1,8
	(109,6)	(123,3)	(131,6)	(149,1)	(173,4)	(200,3)
V. Sudeste Asiático			6,6	3,8	5,7	3,7
			(38,4)	(43,8)	(52,0)	(58,9)
V.1. «Indonesia y Filipinas»	6,0		6,4	2,8	4,6	2,3
	(24,1)		(29,5)	(33,1)	(39,2)	(44,8)

Notas:

1. El PNB *per cápita* de la región o conjunto dividido por el PNB *per cápita* del núcleo orgánico se calcula en 100. La población de la región (o conjunto) aparece entre paréntesis como porcentaje de la población del núcleo orgánico.
2. Calculado a partir de las mismas fuentes que los cuadros 1 y 2.
3. El conjunto I está formado por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, República Dominicana, Ecuador, Salvador, Jamaica, México, Paraguay, Perú y Venezuela. El conjunto II está formado por Argelia, Egipto, Libia, Sudán, Siria y Turquía. El conjunto III.1 está formado por Benem, Burundi, Camerún, Chad, Etiopía, Costa de Marfil, Kenya, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Níger, Nigeria, Ruanda, Senegal, Somalia, Tanzania y Alto Volta. El conjunto III.2 está formado por Sudáfrica, Zaire, Zambia y Zimbawe. El conjunto IV está formado por Bangladesh, India, Paquistán y Sri Lanka. El conjunto V está formado por Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia y Singapur.

América Latina (de 2,4 si excluimos Brasil), según un factor de 2,6 en el caso del Sudeste Asiático (medido por el conjunto formado por Indonesia y Filipinas) y según un factor del 2,7 en el caso del Oriente Medio y del Norte de Africa (medido por el grupo que forman Turquía y Egipto), según un factor del 4,1 en el caso del Africa del Sur y Central y según un factor del 4,6 en el caso del Sur de Asia.

Esta desigualdad en el grado de empeoramiento de la posición económica relativa de las regiones pobres a lo largo de los últimos cincuenta años ha llevado a un mayor ensanchamiento más que a un estrechamiento de los diferenciales de renta entre las propias regiones pobres. Así, la relación del PNB *per cápita* más alto y más bajo de las cinco unidades que estamos considerando se mantuvo en 4,2 en 1938, 4,6 en 1960, 5,5 en 1970, 9,9 en 1980 y 5,9 en 1988. (No sabemos cuál fue la relación correspondiente a 1948 porque no disponemos de datos referentes al conjunto formado por el Sur y por el Este de Asia, que por aquel entonces presumiblemente tenía todavía la renta *per cápita* más baja de las cinco unidades.) Sin embargo, cabe suponer que entre 1938 y 1948 el índice del Sudeste Asiático no cayó lo suficiente (27 por 100 o más) como para aumentar la relación en cuestión por encima de su nivel de 1938.

En síntesis, a lo largo de los últimos cincuenta años las desigualdades de la renta entre las regiones más pobres de la economía mundial han seguido un modelo que, en sus aspectos clave, es exactamente lo opuesto del modelo seguido por las desigualdades de la renta de las regiones más ricas (véase la sección 1, arriba). Entre 1938 y 1948, cuando las desigualdades de la renta entre las regiones ricas aumentaron de manera muy acusada, las desigualdades de la renta entre las regiones más pobres probablemente se mantuvieron igual o decrecieron. Entre 1948 y 1980, cuando las desigualdades de la renta entre las regiones ricas disminuyó sostenidamente, las desigualdades de la renta entre las regiones más pobres disminuyó también de una manera sostenida. Y entre 1980 y

1988, cuando las desigualdades de la renta entre las regiones ricas aumentaron, las desigualdades de la renta entre las regiones más pobres descendieron acusadamente. Como resultado de estos movimientos opuestos, la tendencia en las desigualdades de la renta a lo largo de los últimos cincuenta años ha sido hacia un descenso entre las regiones ricas, pero hacia un ascenso entre las regiones más pobres.

La brecha, cada vez mayor, entre la renta de los países ricos y de los países pobres ha recorrido un camino sumamente desigual no sólo en el espacio, sino también en el tiempo. La mayor parte de las pérdidas del sur, con respecto al oeste, se han concentrado en la primera y última década del período de cincuenta años que estamos considerando. Sólo una región (el Sur de Asia) ha experimentado un deterioro sostenido, ininterrumpido, de su posición económica respecto del núcleo orgánico a lo largo de los últimos cincuenta años. Todas las demás regiones experimentaron, en un momento u otro, una reversión de la tendencia: Latinoamérica en 1948-60 y nuevamente en 1970-80, Africa del Sur y Central en 1960-70 y todas las demás regiones (excepto Sudasia) en 1970-80. Pero ninguna región mejoró su posición relativa respecto del núcleo orgánico entre 1938-48 y entre 1980-88. Durante estos dos períodos todas las regiones incluidas en el cuadro 3 perdieron terreno en relación con el nivel de riqueza establecido por el núcleo orgánico y, por término medio, las pérdidas fueron mucho mayores en estos dos períodos que en cualquier otro momento.

Las pérdidas del período de 1938-48 son, en su mayor parte, un reflejo del gran salto adelante de la economía de América del Norte durante esta década (véase la sección 1, arriba). Este gran salto hacia delante hizo que todas las demás regiones de la economía mundial —incluidas las regiones tradicionalmente ricas, tales como Europa Occidental— parecieran y se sintieran más pobres en 1948 que en 1938. A buen seguro las destrucciones y rupturas de la Segunda Guerra Mundial aumentaron el nivel de pobreza de muchas regiones y países, no sólo en términos relativos, sino también en términos absolutos. Pero ni en términos absolutos ni en términos relativos se comportaron peor las regiones del sur que las regiones del núcleo que no fueran América del Norte o que los escenarios de los posteriores milagros económicos. En realidad, hablando comparativamente, tuvieron un gran comportamiento. Así pues, todos los indicadores del cuadro 3 cayeron entre 1938 y 1948: el latinoamericano en un 27 por 100 (en un 32 por 100 si dejamos fuera a Brasil), Africa del Sur y Central en un 26 por 100, Oriente Medio y Africa del Norte en un 13 por 100 y el Sur de Asia en un 8 por 100. Pero estas contracciones son o bien de la misma magnitud que las contracciones en los indicadores de la Europa Occidental (32 por 100), Australia y Nueva Zelanda (37 por 100), Japón (30 por 100), Italia (29 por 100) y España (56 por 100), o incluso significativamente menores (calculados a partir de los datos contenidos en los cuadros 1 y 2).

Mediante el establecimiento de un nuevo nivel más elevado de riqueza en la economía mundial, el gran salto hacia delante de la economía de América del Norte preparó el camino para los esfuerzos desarrollistas de los treinta años siguientes. A decir verdad, la propia nueva potencia hegemónica (los Estados Unidos) proclamó que bajo su liderazgo tanto las naciones antiguas como las nuevas podrían alcanzar este nivel, siempre y cuando siguieran, por supuesto de la mejor manera posible, la vía americana hacia la prosperidad económica. Como más tarde señaló W. W. Rostow en su *Manifiesto no comunista,* esta doctrina sostenía que las naciones pasaban por series esencialmente similares de etapas de desarrollo político y económico, etapas que las llevaban de la pobreza relacionada con la tradición a la prosperidad del alto consumo masivo. La mayoría de los países estaban empantanados todavía en una u otra de las primeras etapas. Pero la fidelidad a los principios de la libre empresa garantizaban que en un momento dado todas y cada una de las naciones llegarían a la etapa del alto consumo masivo (véase Rostow, 1960).

Una u otra variante de esta doctrina proporcionaron el cemento ideológico que sirvió para compactar el orden mundial de los Estados Unidos hasta que la doctrina se abandonó básicamente en la década de 1980. Durante unos treinta años, las naciones del Tercer Mundo serían continuamente espoleadas a realizar esfuerzos desarrollistas sostenidos para ponerse al nivel del elevado consumo masivo del que disfrutaban los pueblos de América del Norte y, cada vez más, de todo Occidente, que llegó a incluir a Japón como miembro honorario. Hubo varios éxitos parciales y temporales, como lo evidencian los numerosos aumentos en los indicadores del cuadro 3, de los que hablamos antes. Pero precisamente en el momento en que todos los indicadores parecían apuntar hacia arriba —como lo hacían alrededor de 1980, con la sola excepción del Sur de Asia— todos cayeron sin excepción en el curso de la siguiente década.

El colapso de la década de 1980 difiere de la contracción de la de 1940 en aspectos cuantitativos y cualitativos. Cuantitativamente, ha sido mucho más acusado. Entre 1980 y 1988 el indicador correspondiente a Latinoamérica (Brasil incluido) cayó en un 46 por 100 (54 por 100 si dejamos fuera a Brasil), el indicador de Oriente Medio y Africa del Norte descendió en un 27 por 100 (31 por 100 para el pequeño conjunto formado por Turquía y Egipto), el indicador de Africa Occidental y Oriental cayó en un 66 por 100, el del Sur de Asia en un 10 por 100 y el del Sudeste Asiático en un 35 por 100 (50 por 100 para el conjunto formado por Indonesia y Filipinas). A pesar de que estas contracciones se refieren a un período de ocho años en lugar de hacerlo a uno de diez, son todas más altas —la mayoría mucho más altas— que las contracciones correspondientes del período 1938-48 al que nos hemos referido anteriormente.

Pero la diferencia fundamental entre las dos contracciones es más bien cualitativa que cuantitativa. Como hemos visto, la contracción anterior era, en su mayor parte, un reflejo del gran salto adelante de la economía de América del Norte y marcó el comienzo de intentos desarrollistas sostenidos destinados a ponerse al mismo nivel de ese continente en cuanto a nivel del consumo masivo elevado. La contracción de la década de 1980, en cambio, ha sido un reflejo del colapso general de estos esfuerzos y señala el abandono de los mismos frente a los requerimientos, cada vez mayores, que les llegaban tanto desde arriba como desde abajo.

El requerimiento principal que le llegó desde arriba fue el resultado de un cambio en la política y en la ideología de la potencia hegemónica mundial. Alrededor de 1980, los Estados Unidos abandonaron la doctrina del desarrollo para todos en favor de la doctrina de que los países pobres deberían concentrar sus esfuerzos en economizar todo lo que pudiesen como un medio para aumentar sus capacidades de servicio de las deudas y para conservar su crédito. La solvencia vino a reemplazar al desarrollo como contraseña. Al mismo tiempo, los organismos gubernamentales y las empresas de los Estados Unidos también aumentaron su propia deuda —tanto nacional como internacionalmente— y empezaron a competir agresivamente con los estados más pobres en los mercados financieros mundiales.

Es posible que este cambio haya sido el factor aislado más importante de cuantos determinaron el colapso repentino de las rentas del Tercer Mundo a comienzos de la década de 1980. Pero no ha sido el único factor. Los esfuerzos desarrollistas se vieron requeridos tanto desde abajo como desde arriba. Los requerimientos que les llegaban desde abajo eran extremadamente diversificados, dependiendo de las circunstancias locales. Descontentos generalizados y persistentes de los trabajadores, proliferación de organizaciones populares de mutua ayuda, movimientos religiosos de los pobres (por ejemplo el resurgimiento chiita en el Islam o la teoría de la liberación en Latinoamérica), los movimientos en pro de los derechos humanos y la democracia, pueden dar la impresión de que tienen poco en común. Sin embargo, a lo largo de la última década poco más o menos, han sido variantes de la resistencia de los pueblos del Tercer Mundo contra las ideologías y prácticas desarrollistas que impusieron costes sociales y humanos exorbitantes a los grupos y clases subordinados sin dar casi nada de lo que habían prometido.

Cogidos entre los requerimientos que les llegaban tanto desde arriba como desde abajo, un número cada vez mayor de gobiernos del Tercer Mundo se vieron obligados o inducidos a abandonar sus esfuerzos desarrollistas y a conformarse, de mejor o peor grado, con una posición subordinada en la jerarquía mundial de la riqueza. En la actualidad, son escasos los que desempeñan cargos en el sur —o en el norte, tanto da— que todavía creen en el cuento de hadas del *Manifiesto no comunista* de Rostow. La mayoría de ellos sabe —aun cuando no lo digan— que las naciones del mundo no caminan por la misma vía hacia el elevado consumo de masas. Más bien están situadas de manera diferente en una rígida jerarquía de riqueza en la cual el ascenso ocasional de una o dos naciones deja a todas las demás más firmemente instaladas que nunca donde estaban antes.

La legitimación de esta dura realidad en las mentes y corazones de los pueblos condenados a malvivir en los últimos peldaños de la escala mundial de la riqueza —pueblos que constituyen la enorme mayoría de la especie humana— es y seguirá siendo problemática. Por el momento, sin embargo, la legitimación de las desigualdades sin precedentes de la renta mundial que han surgido en la década de 1980 se ha visto facilitada por una percepción general de la crisis del desarrollismo como un síntoma de fracaso, no del capitalismo histórico como sistema mundial, sino de sus oponentes —en primer lugar del comunismo y, por reflejo, del socialismo—. Examinemos brevemente la naturaleza y los orígenes de esta percepción.

CUADRO 4

COMPORTAMIENTO ECONOMICO COMPARATIVO EN EL «ESTE»

	1938	*1948*	*1960*	*1970*	*1980*	*1988*
I. Unión Soviética	25,2 (48,9)	18,3 (55,6)	—	—	—	—
II. Europa del Este:						
II.1. «Hungría y Polonia»	26,7 (12,7)	18,4 (9,5)	—	—	—	11,1 (9,3)
II.2. Yugoslavia	41,1 (4,4)	—	28,4 (4,4)	18,0 (4,4)	22,5 (4,5)	14,1 (4,5)
III. China	4,1 (129,4)	—	—	—	2,5 (196,9)	1,8 (208,0)

Nota:

Los indicadores están calculados de la misma manera y a partir de las mismas fuentes que los indicadores de los cuadros 2 y 3.

IV. EL FRACASO DEL COMUNISMO EN UNA PERSPECTIVA HISTORICA MUNDIAL

El comunismo como modo de gobernar ha fracasado en muchos aspectos. Sin embargo, se suele reconocer generalmente que su mayor fracaso ha sido económico —es decir, el fracaso de crear dentro de sus dominios una abundancia de medios comparable a la que existe en Occidente. La escasez de datos comparables hace difícil evaluar con precisión las dimensiones históricas de este fracaso. Sin embargo, nuestras fuentes nos proporcionan realmente datos comparativos suficientes como para permitirnos hacer algunas estimaciones plausibles.

Estos datos comparativos han sido usados para computar los indicadores del cuadro 4, que han sido calculados de la misma manera que los indicadores de los cuadros 2 y 3. A pesar de ser escasos, los indicadores de la tabla 4 nos dan cierta idea de las proporciones históricas de lo que habitualmente se entiende por el fracaso del comunismo. Lejos de ponerse al nivel de las riquezas de Occidente, el Este se ha hundido cada vez más por debajo de esos niveles. Entre 1938 y 1988 la brecha entre la renta del núcleo orgánico y las tres unidades para las cuales disponemos de datos comparativos en los puntos adecuados en el tiempo ha aumentado según un factor de 2,3 en el caso de China, según un factor de 2,4 en el caso del conjunto formado por Hungría y Polonia, y según un factor del 2,9 en el caso de Yugoslavia. Puesto que en estos tres casos los regímenes comunistas se habían establecido alrededor de 1948, su comportamiento debería evaluarse en realidad a partir de ese año y no a partir de 1938. Desgraciadamente, los únicos datos comparativos que tenemos para 1948 tienen que ver con Hungría y Polonia. A juzgar por este caso aislado, el comportamiento ha sido algo mejor en los cuarenta años de gobierno comunista que en el período más largo, habiendo empeorado su posición económica relativa según un factor de 1,7 a lo largo de cuatro décadas, en vez de 2,4 a lo largo de cinco décadas. Sin embargo, el comportamiento no es tanto mejor como para impedir que lleguemos a la conclusión de que los regímenes comunistas han fracasado, no sólo en su intento de alcanzar los niveles de riqueza de Occidente, sino también en el de mantener su distancia respecto de estos niveles.

No es preciso decir que el fracaso asume proporciones catastróficas si comparamos el comportamiento económico de los países con gobiernos comunistas con los casos más conspicuos de movilidad ascendente dentro del mundo capitalista. Así, en 1938, el PNB *per cápita* de Japón era aproximadamente la mitad del de Yugoslavia, aproximadamente 4/5 del de «Hungría y Polonia» y unas cinco veces el de China. En 1988, en cambio, representaba más de ocho veces el de Yugoslavia, más de diez veces el de «Hungría y Polonia» y más de sesenta y cinco veces el de China. Además, por lo que podemos juzgar por el indicador «Hungría y Polonia», en esta comparación —o, da lo mismo, en una comparación análoga con Italia o España— las pérdidas relativas de los últimos cincuenta años se han concentrado en los cuarenta años de gobierno comunista (1948-88). Así pues, entre 1938 y 1948, el PNB *per cápita* de «Hungría y Polonia» no perdió casi nada frente al de Japón o Italia y realmente se recuperó relativamente frente al de España. En los siguientes cuarenta años, en cambio, descendió según un fac-

tor de 13,4 frente al PNB *per cápita* japonés, según un factor de 5,6 frente al italiano y según un factor del 3,9 frente a España.

Las comparaciones que hemos hecho hasta ahora llevan a la ineludible conclusión de que los regímenes comunistas no cumplieron en absoluto sus expectativas y promesas de estar en situación de superar, mediante la competencia, al Occidente capitalista en la creación de abundancia. Puesto que no tenemos ninguna razón para creer que la Unión Soviética y sus otros satélites de la Europa del Este, para los cuales no disponemos de datos comparativos, se comportaran mucho mejor que «Hungría y Polonia» o Yugoslavia, podemos ampliar esta conclusión sin temor a equivocarnos a la totalidad del mundo comunista. Aceptado esto, no se desprende, como muchos piensan, que el Este en su conjunto —no limitado a algunos de sus componentes— se hubiera comportado algo mejor económicamente de lo que realmente lo hizo si no hubiese estado bajo un régimen comunista.

De todos modos, muchos de los pueblos de la Europa del Este y la Unión Soviética tienen la sensación de que el gobierno comunista les impidió comportarse al menos como España. Esta sensación no tiene ningún fundamento ni lógico ni fáctico. Desde el punto de vista fáctico, deja de lado que la norma —como lo opuesto a la excepción— ha estado bajo el dominio capitalista. Y, como es lógico, se basa en la falsa premisa de que el nivel de riqueza fijado por Occidente podría haberse generalizado a una proporción mucho mayor de la población del mundo de lo que lo ha hecho.

Ocupémonos ahora, en primer lugar, de la falta de fundamentos fácticos.

Tal como sostuvimos en la sección anterior, los pocos casos de movilidad ascendente en la jerarquía de la riqueza de la economía mundial capitalista del último medio siglo son bastante excepcionales y merecen muy bien la designación de milagros económicos. Lo normal en el caso de los estados y regiones de renta media ha sido no sólo no alcanzar los niveles de riqueza fijados por Occidente (tal como hicieron Japón e Italia), sino ni siquiera mantener su distancia respecto de esos niveles (como hicieron Brasil y España). Lo normal ha sido también, por un lado, que se ampliase la brecha de la renta entre las regiones ricas y pobres y, por otro, que las regiones y estados ricos siguiesen siendo ricos y que las regiones y estados pobres siguiesen siendo pobres prácticamente sin ningún cambio entre ambos.

Esto ha sido así tanto para los territorios sometidos a gobiernos comunistas como para todos los demás. Una comparación de los indicadores de los cuadros 3 y 4 revela inmediatamente que el comportamiento económico de los dominios del gobierno comunista no ha sido ni mejor ni peor que los de las regiones que en 1938 ó 1948 ocupaban un puesto similar en la jerarquía mundial de la riqueza. Por lo que a la Europa del Este y a la Unión Soviética se refiere, estas regiones fueron Latinoamérica (incluido o excluido Brasil), Africa del Sur y Central —una región que por un curioso accidente estadístico tenía exactamente el mismo PNB *per cápita* que la Unión Soviética, tanto en 1938 como en 1948— y, en menor medida, el Oriente Medio y el Norte de Africa medidos por el conjunto «Turquía y Egipto». Por lo que a China se refiere, lo pertinente es compararla con el Sur de Asia y con el Sudeste Asiático medidos por el conjunto «Indonesia y Filipinas».

En el primer grupo de comparaciones entre 1938 y 1988, Yugoslavia tuvo un comportamiento peor que el de Latinoamérica (independientemente de que incluyamos o no a Brasil), más o menos el mismo que «Turquía y Egipto», y mucho mejor que Africa del Sur y Central; entre 1948 y 1988, «Hungría y Polonia» se comportaron mucho mejor que Africa del Sur y Central y que «Turquía y Egipto», sólo un poco peor que Latinoamérica, incluido el Brasil, y exactamente igual que Latinoamérica, dejando Brasil aparte. La estabilidad a largo plazo de la relación del PNB *per cápita* de «Hungría y Polonia» respecto del de Latinoamérica, excluido Brasil, es particularmente sorprendente: fue 1,12 en 1938, 1,14 en 1948 y 1,14, otra vez, en 1988.

En la medida en que esos indicadores constituyen una guía para todo el comportamiento global de la Europa del Este y la Unión Soviética en su conjunto podemos llegar a la conclusión de que el fracaso económico de los regímenes comunistas en esta región sólo ha sido un fracaso relativo a la promesa y expectativa de que un esfuerzo desarrollista centralmente planificado y una «desvinculación» mayor de los circuitos mundiales del capital podría crear dentro de los dominios de la égida comunista una abundancia de medios comparable a la que existía en el occidente capitalista o incluso mayor. Pero no es un fracaso en lo que respecta a lo que las regiones de renta media, que no recurrieron a la planificación central y no se desvincularon de los circuitos globales del capital, han logrado a lo largo del mismo período. Planificación central o descentralizada, vinculación o desvinculación, la tendencia de las regiones de renta

media ha sido la de seguir siendo regiones de renta media perdiendo terreno frente a las regiones de renta alta y ganándolo frente a las de renta baja.

Esto no significa, por supuesto, que una o más de las jurisdicciones políticas en las cuales se ha dividido a la Europa del Este —y en las cuales la propia Unión Soviética podría haberse dividido si hubiese resultado vencida en la Segunda Guerra Mundial— no pudiese haber resultado beneficiada por algún tipo de milagro económico de la variedad española o brasileña (tal vez, incluso, de la variedad japonesa o italiana), en caso de que no hubiese estado sometida a la égida comunista durante los últimos cuarenta años. Pero por lo que respecta al grueso de la población de la región, no encuentro ninguna razón válida por la cual los dominios presentes y anteriores del comunismo en la Europa del Este y en la Unión Soviética se hubieran comportado de una manera mejor, por ejemplo, que Latinoamérica, si no hubiesen estado bajo un gobierno comunista. En realidad, puedo encontrar razones muy buenas por las que probablemente no lo hubieran hecho. Antes de que pasemos a discutir estas razones comparemos brevemente la actuación de China con la del Sur de Asia y con el Sudeste Asiático.

Si los datos son fiables, esta comparación establece una evidencia circunstancial, incluso más fuerte, que viene a apoyar la conclusión a la que acabamos de llegar sobre la base de la comparación de comportamiento de la Europa del Este con el de otras regiones de renta media. Según nuestra fuente, en 1938 China era, con mucho, la región más pobre de Asia. Su renta *per cápita* sólo era la mitad que la del Sur de Asia y levemente superior en 2/3 a la del Sudeste de Asia, considerada por el conjunto «Indonesia y Filipinas». Carecemos de datos para 1948. Sin embargo, puesto que las destrucciones y divisiones que trajo aparejadas la Segunda Guerra Mundial y la subsiguiente Guerra Civil han sido mucho mayores para China que para las otras dos regiones —especialmente el Sur de Asia—, la posición relativa de China en vísperas del establecimiento del régimen comunista en 1948 no podría haber sido mejor de lo que fue en 1938.

Si esto es así, los cuarenta años de régimen comunista han presenciado un importante avance en relación con el Sur de Asia y un avance menor —o una pérdida menor— con respecto al Sudeste Asiático. Porque en 1988, el PNB *per cápita* de China era el mismo que el del Sur de Asia (frente a sólo la mitad en 1938 y presumiblemente en 1948) y del 78 por 100 frente a «Indonesia y Filipinas» (ante el 68 por 100 en 1938). [Como desde 1960 en adelante «Indonesia y Filipinas» se han comportado peor que el conjunto más extenso del Sudeste Asiático (véase el cuadro 4), es bastante probable que el avance de escasa importancia de China frente al Sudeste Asiático fuera, en realidad, una pérdida de menor cuantía.]

Pero si China avanzó o perdió con respecto al Sudeste Asiático, ese avance o retroceso fue de escasa importancia —por cierto, no tan grande como el avance de China frente al Sur de Asia—, de modo que nuestra conclusión anterior sigue en pie. El fracaso económico del comunismo es un fracaso sólo relativo respecto de las expectativas y promesas carentes por completo de realismo de los propios comunistas, quienes pensaban que podían poner a las grandes masas demográficas al nivel de fortuna de Occidente mediante una desvinculación sistemática de los circuitos mundiales del capital. Sin embargo, no hay esfuerzo de imaginación capaz de llevarnos a pensar que este fracaso es un fracaso relativo frente a lo que consiguieron regímenes que gobernaron regiones con niveles de renta comparables a los de las regiones bajo regímenes comunistas y que no se desvincularon de los circuitos mundiales del capital. El hecho de que los circuitos mundiales del capital estuviesen abiertos o cerrados no parece establecer una gran diferencia en lo que respecta a detener, y mucho menos a revertir, la tendencia hacia una distribución mundial de la riqueza cada vez más desigual.

V. LA RIQUEZA OLIGARQUICA Y LA REPRODUCCION DE LAS DESIGUALDADES DE RENTA

Ha llegado el momento de brindar alguna explicación plausible de la aparente «ley de hierro» de una jerarquía mundial de la riqueza que permanece siempre igual, independientemente de lo que los pueblos que ocupan los escalones más bajos de la jerarquía hagan o dejen de hacer —independientemente, es decir, que se desvinculen o no se desvinculen de los circuitos mundiales de capital. Tengo la impresión de que para llegar a una explicación de este tipo es preciso reconocer que los niveles de renta de que disfruta Occidente se corresponden con lo que Roy Harrod definió una vez como «riqueza oligárquica» frente a «riqueza democrática». Estas nociones opuestas fueron definidas por Harrod con referencia a la riqueza personal —definida en términos generales como riqueza a largo plazo—, independientemente de la

nacionalidad o residencia de las personas. Sin embargo, con muy pocas modificaciones sustanciales, las mismas nociones pueden aplicarse a las rentas de largo plazo de los individuos como miembros de «familias nacionales» particulares (estados) cogidos en redes mundiales de comercio y compitiendo los unos con los otros para el control de los recursos humanos y naturales del planeta.

En la conceptualización de Harrod, la riqueza democrática y oligárquica están separadas por «un abismo insalvable». La riqueza democrática es el tipo de dominio sobre los recursos que, en principio, pueden alcanzar todos en relación directa con la intensidad y eficacia de sus esfuerzos. La riqueza oligárquica, en cambio, no guarda relación con la intensidad y eficacia de los esfuerzos de sus receptores, y no está al alcance de todos, independientemente de lo intensos y eficaces que sean sus esfuerzos. Esto es así, según Harrod, por dos razones principales. La primera razón corresponde a lo que normalmente entendemos por *explotación*. Todos no podemos mandar servicios y productos que representan el tiempo y el esfuerzo de más de una persona de eficiencia media. Si uno lo hace, significa que alguien más está trabajando por menos de lo que mandaría si todos los esfuerzos de igual intensidad y eficiencia se remuneraran de la misma manera. Además, y ésta es la segunda razón, algunos recursos son escasos en un sentido absoluto o relativo, o están sujetos a congestión o a aglomeración debido al uso extensivo. Su uso o disfrute, por tanto, presupone la exclusión de otros o bien por la fijación de un precio o bien por un sistema de racionamiento que conduce a la formación de rentas y cuasi-rentas (véase Harrod, 1958).

La lucha por conseguir la riqueza oligárquica es, pues, contraproducente en sí misma. Tal como lo señaló Hirsch —que rescató del olvido la noción de riqueza oligárquica de Harrod— la idea de que todos podemos alcanzarla es una ilusión:

> «Actuando por sí mismo, cada individuo trata de sacar el mejor partido posible de su posición. Pero la satisfacción de estas preferencias individuales en sí misma altera la situación a la que se enfrentan otros que tratan de satisfacer apetencias similares. Así pues, una ronda de transacciones para poner en práctica las apetencias personales de este tipo deja a cada individuo con un acuerdo peor del que se creía cuando la transacción comenzó, porque la suma de esos actos no mejora, en consecuencia, la posición de los individuos tomados en conjunto. Existe un problema de «suma». Las oportunidades de progreso económico, como se presentan en serie a una persona después de otra, no constituyen oportunidades equivalentes para el progreso económico de todos. Lo que cada uno de nosotros puede lograr no pueden lograrlo todos» (Hirsch, 1976: 4-5).

Los estados que van detrás de la riqueza nacional en una economía mundial capitalista se enfrentan a un problema de «suma» similar, y en muchos aspectos más serio, que el que encaran los individuos cuando persiguen la riqueza personal en una economía nacional. Las oportunidades de progreso económico, puesto que se presentan en serie a un estado después de otro, no constituyen posibilidades equivalentes para el progreso económico de todos los estados. En este sentido, el desarrollo económico es una ilusión. La riqueza de occidente es análoga a la riqueza oligárquica de Harrod. No puede generalizarse porque está basada en procesos relacionales de explotación y procesos relacionales de exclusión que presuponen la privación relativa, continuamente reproducida, de la mayoría de la población del mundo.

Los procesos de exclusión son tan importantes como los procesos de explotación. Tal como lo usamos aquí, el segundo se refiere al hecho de que la pobreza absoluta o relativa de los estados situados en los peldaños más bajos de la escala de la riqueza de la economía mundial induce continuamente a los gobernantes y a los sujetos de estos estados a participar en la división mundial del trabajo por unas retribuciones marginales que dejan el grueso de los beneficios en manos de los gobernantes y los sujetos de los estados situados en los peldaños superiores. Los procesos de exclusión, en cambio, se refieren al hecho de que la riqueza oligárquica de los estados de los peldaños superiores proporciona a sus gobernantes y sujetos los medios necesarios para excluir a los gobernantes y sujetos de los estados de los peldaños inferiores del uso y disfrute de los recursos que son escasos o susceptibles de congestión.

Los dos procesos son distintos pero complementarios. Los procesos de explotación proporcionan a los estados ricos y a sus agentes los medios para iniciar y mantener procesos de exclusión. Y los procesos de exclusión generan la pobreza necesaria para inducir a los gobernantes y sujetos de los estados comparativamente pobres a buscar continuamente el reingreso en la división mundial del trabajo en condiciones favorables para los estados ricos.

Estos procesos complementarios funcionan de una manera muy desigual en el tiempo y en el espacio. En realidad, hay períodos en los que funcionan de una manera tan ineficaz que dan la impresión de que muchos estados están realmente «desarrollándose», es decir, que están tendiendo un puente sobre el abismo insuperable que separa su pobreza o su modesta riqueza de la riqueza oligárquica de Occidente. Estos son períodos de crisis sistémica durante los cuales los intentos de la mayoría de conseguir riqueza oligárquica —que por definición no puede generalizarse— amenazan con hacer que se desvanezcan también para la minoría.

Las crisis de este tipo tienden a producirse siempre que la expansión productiva del capital en los lugares núcleo comienza a enfrentarse a menores retribuciones. Esto es lo que sucedió a finales de la década de 1960 y a comienzos de la de 1970. En aquel momento una «explosión de pago» barrió a la mayoría de la Europa Occidental y, en menor medida, a América del Norte y Japón. Fue la primera señal de que la expansión productiva del capital en emplazamientos núcleo se estaba aproximando rápidamente al punto de retribuciones decrecientes. La explosión de pago estaba todavía en todo su apogeo cuando ocurrió la primera «crisis del petróleo» de 1973, en sí misma el signo más visible de un aumento más general de los precios de los productos primarios después de veinte años de pérdidas relativas. Cogido entre unos salarios en ascenso y unos precios en aumento de las materias primas importadas, la rentabilidad de la expansión productiva en los lugares núcleo declinó y el capital buscó la valorización de nuevas direcciones.

Se abrieron así dos nuevas direcciones a la expansión capitalista. Por un lado, la expansión productiva podía continuar en lugares más periféricos que no habían sido afectados por los costes en ascenso de la mano de obra o que se habían beneficiado de los precios más altos de los productos primarios. Por otro, la expansión productiva podía cesar y los beneficios y otros surpluses pecuniarios podrían invertirse en especulación financiera destinada a adquirir activos que devengasen renta y opciones a rendimientos gubernamentales a precios de ganga. Durante la mayor parte de la década de 1970 estos dos tipos de expansión se apoyaron entre sí para generar un flujo masivo de capital y otros recursos hacia los estados de renta baja y media. En cambio, en la década de 1980, el segundo tipo de expansión eclipsó al primero y llevó a un mayor impulso de los recursos financieros y de otro tipo hacia los emplazamientos núcleo.

La oscilación en ambas direcciones (hacia las localizaciones más periféricas y desde ellas) se hizo más violenta por el hecho de que en la década de 1970 la mayoría de los gobiernos de Occidente —en primer lugar el de Estados Unidos— persiguiendo la expansión productiva dentro de sus dominios territoriales sin darse cuenta de que una expansión de este tipo estaba minando la rentabilidad y, por consiguiente, matando a la gallina de los huevos de oro. Como la rentabilidad en las localizaciones núcleo fue hundida todavía más por las políticas gubernamentales, el capital fluyó hacia localizaciones más periféricas y hacia formas de inversión —tales como los depósitos en dólares en algunos bancos de Europa Occidental— que estaban fuera del alcance de los gobiernos.

Esta descoordinación entre las necesidades del capital núcleo y las políticas de los gobiernos núcleo crearon las condiciones para el progreso económico general de la década de 1970 —la única vez en cincuenta años en que todas las regiones y jurisdicciones de renta baja y media de las cuales tenemos datos (con la única excepción del Sur de Asia) parecieron estrechar las brechas de renta que los separaban del núcleo orgánico (véanse cuadros 2, 3 y 4). Fue en este momento en que los estados de renta baja y, por encima de todo, los de renta media, se vieron inundados de ofertas de instituciones capitalistas del núcleo de líneas de crédito prácticamente ilimitadas para inversiones productivas o improductivas, así como de uniones temporales y otras formas de ayuda para establecer instalaciones de producción en competencia entre sí y con las localizaciones núcleo. Ni siquiera quedaron fuera los estados comunistas. Por el contrario, algunos de ellos se contaron entre los beneficiarios principales de esta repentina cornucopia e hicieron movimientos rápidos para engancharse en los circuitos mundiales del capital asumiendo algunas de las obligaciones financieras más pesadas del mundo (véase Zloch-Christy, 1987).

Por sus características, el cuerno de la abundancia habría de durar poco. Y ello porque la repentina abundancia de medios de que disfrutaron los países de renta baja y media llevó a una generalización e intensificación de los esfuerzos desarrollistas en competencia orientados hacia una forma u otra de industrialización. Estos esfuerzos eran contraproducentes por naturaleza. Por un lado, tensaban la escasez mundial de aportaciones que eran cruciales para su éxito. Por otro, creaban una sobreabundancia de sus productos más

característicos depreciándolos así en el mercado mundial. Tarde o temprano llegaría el momento de la verdad —el momento en que sólo los más competitivos de estos esfuerzos arañarían los beneficios de la industrialización, mientras que todos los demás esfuerzos serían premiados con beneficios que quedarían por debajo de los costes—, incluidos los costes del servicio de las deudas contraídas en el proceso. En ese punto, el cuerno de la abundancia se convirtió en lo contrario. Los créditos y otros tipos de ayuda que restringieron y los perdedores fueron obligados a despojarse de sus activos más valiosos o de sus rentas futuras o de ambos como única manera de evitar la pérdida de todo crédito.

Además, la abundancia de medios de que disfrutaron los estados de renta baja y media en la década de 1970 tendió a eliminar la descoordinación entre las predisposiciones especulativas aumentadas del capital núcleo y las políticas de los gobiernos núcleo. Cuanto más capital núcleo se escapaba a los estados de renta baja y media, tanto más los gobiernos núcleo se daban cuenta de que sus intentos de poner el capital al servicio de la expansión productiva dentro de sus dominios, no sólo era ineficaz, sino que llevaba a una generalización de los esfuerzos desarrollistas que amenazaban la estabilidad de la jerarquía de la riqueza sobre la cual se asentaba su poder. Al mismo tiempo, cuanto más pasaba a depender la valorización del capital núcleo de la enajenación de las rentas y activos de los estados de los países de renta baja y media, tanto más el capital núcleo necesitaba la existencia de gobiernos núcleo para legitimar y forzar la enajenación.

Entre 1979 (segunda «crisis del petróleo») y 1982 (incumplimiento de México) el flujo se invirtió. Se puso en marcha la contrarrevolución Reagan-Thatcher y la crisis general de los esfuerzos desarrollistas (del sur y del este) se precipitó. Los gobiernos núcleo empezaron a ofrecer la máxima libertad de acción a las instituciones capitalistas que realizaban especulación financiera y alentaron aún más esta tendencia enajenando sus propios activos y sus rentas futuras a precios de ganga. Por encima de todo, los gobiernos núcleo, actuando por separado o en conjunto, ofrecieron al capital núcleo toda la asistencia que podían dar para legitimar y obligar a la enajenación de los estados de renta media y baja hacia las instituciones del núcleo capitalista.

No hace falta decir que el capital respondió con entusiasmo a este «nuevo trato» con el cual ni el Sur ni el Este tenían posibilidades de competir. De esta manera, mientras se acababa el festín para el Sur y para el Este, los pueblos de Occidente —o al menos sus clases superiores— comenzaron a disfrutar de una *belle époque* que en muchos sentidos recordaba a los *beautiful time* de la burguesía europea de ochenta años atrás. La similitud más sorprendente entre las dos *belles époques* es la falta casi absoluta de conciencia por parte de sus beneficiarios de que la prosperidad repentina y sin precedentes que habían llegado a disfrutar no descansaba sobre una resolución de la crisis de acumulación que había precedido a esta época feliz. Por el contrario, la prosperidad recién encontrada descansaba sobre un desplazamiento de la crisis desde un conjunto de relaciones a otro conjunto de relaciones. Sólo era una cuestión de tiempo y la crisis «volvería» de una manera mucho más problemática sobre aquellos que pensaron que nunca lo habían pasado tan bien.

VI. LA FILOSOFIA TADPOLE Y EL FUTURO DEL SOCIALISMO

La *belle époque* de comienzos del siglo XX terminó en un período de caos sistémico (1914-1948) caracterizado por guerras, revoluciones y una crisis cada vez mayor de los procesos mundiales de acumulación del capital. Es muy posible que la *belle époque* de fines del siglo XX vaya a terminar en un período de caos sistémico en ciertos aspectos semejante (pero en otros bastante diferente) de la que hubo en el período 1914-48. Si esto es así, el colapso del comunismo en la Europa del Este se mirará retrospectivamente como el fin más que como el comienzo de una época de prosperidad y seguridad para Occidente. El hecho de que el colapso del comunismo haya sido seguido inmediatamente por la crisis en Irak-Kuwait, por la primera recesión seria de la economía estadounidense desde 1982, indica que esto muy bien podría ser así.

No tiene sentido especular sobre la forma y la secuencia de los acontecimientos que caracterizarán al período de caos sistémico que tenemos por delante. En gran medida, son impredecibles y, en cualquier caso, irrelevantes para los fines de trabajo. Sin embargo, las tendencias sistémicas mundiales que configurarán los acontecimientos durante algún tiempo no son ni impredecibles ni irrelevantes para nuestros fines actuales. Por tanto, en esta sección final del trabajo describiré brevemente estas tendencias y hablaré de sus implicaciones principales para el futuro del socialismo.

En términos geopolíticos, el principal factor subyacente al caos sistémico de 1940-48 fue un conflicto interno de Occidente cada vez más pro-

fundo y extendido —donde Japón ya se unía como miembro honorario— sobre la división territorial del mundo entre las potencias que surgían y las que declinaban (el llamado imperialismo). Y su principal resultado fue el surgimiento de fuerzas antisistémicas que en un momento dado llevaron a la institución de el Occidente, el Este y el Sur como entidades geopolíticas distintas y relativamente autónomas. El factor más importante que subyace al caos sistémico que tenemos por delante, en cambio, es un conflicto cada vez más profundo y extendido que interesa al Este y al Sur en desintegración y que tiene que ver con la escasez cada vez mayor de recursos económicos mundiales. Y su resultado principal puede llegar a ser la creación de estructuras de gobierno mundial —inicialmente promovidas por Occidente— que en un momento dado desembocarán en una supresión más o menos total de la tripartición geopolítica ya endeble del mundo en Occidente, Este y Sur. En suma, lo que se «hizo» en el curso del período anterior de caos sistémico puede llegar a «deshacerse» en el curso del próximo.

Esta configuración ya se había puesto en evidencia a lo largo de los últimos diez años poco más o menos. Fue así que el enfrentamiento entre Irak y Kuwait, cuyas raíces hay que buscar en el anterior y mucho más grave conflicto irano-iraki, ha inducido a los Estados Unidos y a sus más íntimos aliados a revivir antiguas estructuras dormidas de gobierno del mundo —es curioso, el Consejo de Seguridad de la ONU— como único modo de legitimar e intervenir exitosamente para resolver a su satisfacción los conflictos internos del Sur. Además, ni la escalada de conflictos dentro del Sur por la apropiación y utilización de la renta del petróleo, ni el uso por parte de los Estados Unidos y sus aliados del Consejo de Seguridad de la ONU como un instrumento de resolución de un conflicto violento, hubiera sido posible sin la previa desintegración del Este bajo el peso de sus propios conflictos.

Y lo más probable es que las fuerzas sociales sobre las que se asienta esta configuración se hagan más fuertes en lugar de debilitarse a lo largo de los próximos diez o veinte años. Porque estas fuerzas son expresión, por una parte, de los cambios irreversibles que han tenido lugar en la estructura social de la economía mundial entre 1950 y 1980 y, por otra, de la situación de privación absoluta y relativa a la que dieron lugar aquellos cambios en el Sur y en el Este durante la década de 1980. Mientras los procesos de explotación y de exclusión que continuamente reproducen la riqueza oligárquica de Occidente y la privación absoluta y relativa del Sur y del Este sigan en su sitio, los conflictos en las regiones de renta baja y media serán endémicos y plantearán a Occidente problemas cada vez más insolubles de regulación del sistema mundial. Puesto que, por el momento, la disposición dominante de Occidente es emplear su poder y opulencia para preservar a toda costa, en lugar de reformar (y mucho menos revolucionar), la jerarquía existente de la riqueza, podemos predecir, sin temor a equivocarnos, que durante algún tiempo todavía la resolución de cada conflicto impuesta o patrocinada por Occidente no será más que un preámbulo de una escalada cada vez mayor de conflictos en algún momento de la historia.

A su vez, es previsible que la continua, aunque no constante, escalada de conflictos en el Sur y en el Este den lugar a tendencias contradictorias dentro del propio Occidente. Por un lado, los gobiernos y los pueblos de Occidente se verán inducidos a crear formas cada vez más estrechas de cooperación mutua destinadas a administrar y proteger las redes planetarias de comercio y acumulación sobre las cuales se asienta su riqueza oligárquica. Por otra parte, un número cada vez mayor y variado de pueblos de Occidente llegará a la conclusión de que, por lo que a ellos respecta, los costes de proteger la riqueza oligárquica sobrepasan los beneficios que obtienen de ello. Si bien es previsible que la primera tendencia lleve a un mayor fortalecimiento de las estructuras existentes de gobierno mundial y a la creación de otras nuevas, también es previsible que la segunda tendencia desemboque en importantes conflictos por la distribución de los costes que implica la protección de la riqueza oligárquica o incluso sobre la conveniencia de continuar adelante con la riqueza oligárquica cuando sus costes igualan o exceden a sus beneficios para un número cada vez mayor de gente en Occidente.

La combinación de estas dos tendencias pondrá a las fuerzas capitalistas de Occidente ante un dilema importante. A lo largo del siglo XX, voluntaria o involuntariamente, las fuerzas socialistas se han identificado de una manera cada vez más estrecha con una variante u otra del desarrollismo. Tal como lo señaló Immanuel Wallerstein, esta identificación constituye una importante toma de distancia respecto de los ideales de solidaridad e igualdad humana que constituyen la esencia del credo socialista. Porque la ideología desarrollista no es más que una versión global de la Filosofía del Renacuajo de R. H. Tawney (Wallerstein, 1979: 76):

> «Es posible que los renacuajos inteligentes se reconcilien con las inconveniencias de su posición partiendo de la reflexión de que, aunque la mayoría de ellos vivirán y morirán siendo renacuajos y nada más que renacuajos, los más afortunados de la especie llegarán un día a despojarse de sus colas, a distender la boca y el estómago, a saltar ágilmente hacia tierra firme, y a croar a sus anteriores amigos sobre las virtudes mediante las cuales los renacuajos con carácter y capacidad pueden elevarse a la categoría de ranas. Esta concepción de la sociedad puede ser descrita, tal vez, como la Filosofía del Renacuajo, puesto que la consolación que ofrece a los males sociales está en la afirmación de que los individuos excepcionales pueden lograr escapar de ellos... ¡Y hay que ver qué perspectiva de la vida humana implica una actitud así! ¡Como si las oportunidades para que surgieran los talentos pudieran igualarse en una sociedad donde las circunstancias que los rodean desde el nacimiento son en sí mismas desiguales! ¡Como si fuera natural y propio, aunque pudieran igualarse, que la posición del conjunto de la humanidad tenga que ser que ellos puedan alcanzar la civilización escapando de la propia humanidad! ¡Como si el uso más noble de los poderes excepcionales fuera saltar a la orilla, sin preocuparse por los compañeros que se ahogan!» (Tawney, 1961: 108-9).

Después de citar este párrafo, Wallerstein dice que «(para) aquellos que no quieren "saltar a la orilla", la otra posibilidad es tratar de transformar el sistema en su conjunto en lugar de aprovecharse de él. Considero que éste es el rasgo que define a un movimiento socialista. La piedra de toque de la legitimidad de dicho movimiento debe ser la medida en que la totalidad de sus acciones contribuyan, en el máximo grado posible, a la rápida transformación del presente sistema mundial, incluido el reemplazo posible de la economía mundial capitalista por un gobierno socialista del mundo» (Wallerstein, 1979: 101).

Hace quince años —cuando escribió lo anterior— el consejo de Wallerstein de trabajar en pro de la creación de un gobierno del mundo socialista parecía fantasioso o incluso peor. Mientras que la noción misma de un gobierno mundial parecía totalmente irrealista, la noción de un gobierno del mundo *socialista* había quedado complementamente desacreditada por las prácticas de las diversas Internacionales Socialistas, que o bien habían fracasado en sus propósitos o se habían convertido en instrumentos de dominación de los débiles por parte de los poderosos. Además, en la década de 1970, la mayoría de las variantes del desarrollismo (incluso las variantes socialistas) parecían estar cumpliendo al menos algunas de sus promesas. Trabajar por la creación de un gobierno socialista del mundo no parecía, pues, ni factible ni aconsejable.

En la actualidad, la noción de un gobierno mundial parece menos fantasiosa que hace quince años. El Grupo de los Siete se ha estado reuniendo con regularidad y ha llegado a parecerse más a un Comité para la gestión de asuntos comunes de la burguesía mundial. En la década de 1980, el FMI y el Banco Mundial han actuado cada vez más como un Ministerio Mundial de Economía. Y por último, la década de 1990 se inauguró con la reestructuración del Consejo de Seguridad de la ONU al modo de un Ministerio de Policía Mundial. De una manera totalmente desplanificada las propias grandes potencias económicas y políticas van instaurando poco a poco una estructura de gobierno mundial bajo la presión de los acontecimientos.

No cabe duda de que la totalidad del proceso de formación del gobierno mundial ha sido patrocinada y controlada por las fuerzas conservadoras preocupadas casi exclusivamente por la legitimación y el cumplimiento de la distribución sumamente desigual de la riqueza mundial que ha surgido con el colapso de los intentos desarrollistas del Sur y del Este en la década de 1980. En realidad, es poco probable que haya sido por accidente que el proceso de la formación del gobierno mundial se haya acelerado precisamente cuando se vinieron abajo los intentos desarrollistas. Lo más probable es que la aceleración no haya sido más que una respuesta pragmática al vacío político e ideológico dejado en el sistema interestados por el colapso del desarrollismo. Cabría preguntarse: ¿cómo puede un proceso, surgido para legitimar y obligar a cumplir las desigualdades mundiales, transformarse en un medio para el fin de promover una mayor igualdad y solidaridad en el mundo?

En una época de codicia desenfrenada y de colapso de los proyectos socialistas del pasado es natural que la empresa parezca destinada al fracaso. Sin embargo, avancemos otros quince años —esta vez hacia el futuro—. Como ya dijimos antes, es más probable que los problemas estructurales sobre los que se asienta el proceso de formación del gobierno mundial se agraven en lugar de aliviar-

se. Pero mientras que el proceso de formación del gobierno mundial estará mucho más avanzado de lo que está ahora, los costes del caos sistémico para los pueblos de Occidente serán también mucho más altos. Los costes de protección en particular —entendidos en un sentido amplio, que abarque no sólo las inversiones en medios de violencia y en fuerzas armadas, sino también los sobornos y otros pagos a clientes y a fuerzas amigas del Este y del Sur en desintegración, así como los daños costosos e irreparables para la psique humana— habrán crecido hasta tal punto que la persecución de la riqueza oligárquica empezará a parecer lo que ha sido siempre: una empresa altamente destructiva que arroja los costes de la prosperidad y la seguridad de una minoría (tal vez no más que 1/6 de la especie humana) sobre la mayoría y sobre las generaciones futuras de la propia minoría.

Llegados a este punto, los discursos que croan las «ranas» occidentales a los «renacuajos» de lo que antes era el Este y el Sur sonarán anacrónicos a las propias «ranas», o al menos a un número cada vez mayor de ellas. Los socialistas de Occidente se enfrentarán entonces a su propio momento de la verdad. O bien sacan a relucir un proyecto intelectual y un programa político capaces de transformar el caos sistémico en un orden mundial más igual y solidario, o se verán sobrepasados, o incluso barridos, por el proceso histórico.

BIBLIOGRAFIA

Arrighi, Giovanni (1990), «The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery», en W. G. Martin, ed., *Semiperipheral States in the World-Economy,* Nueva York: Green Wood Press, págs. 11-42.

Arrighi, Giovanni, y Drangel, Jessica (1986), «The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone», *Review,* 10, 1, págs. 9-74.

Harrod, Roy (1958), «The Possibility of Economic Satiety—Use of Economic Growth for Improving the Quality of Education and Leisure», en *Problems of United States Economic Development,* Nueva York: Committee for Economic Development, I, págs. 207-213.

Hirsch, Fred (1976), *Social Limits to Growth,* Cambridge, Mass.: Harvard Univerity Press.

Hobsbawn, Eric (1986), comentario en «Reflecting on Labor in the West since Haymarket: A Roundtable Discussion», en J. B. Jenz y J. C. MacManus, eds., *The Newberry Papers in Family and Community History,* 86, pág. 2.

Rostow, W. W. (1960), *The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto,* Cambridge: Cambridge University Press.

Tawney, R. H. (1961), *Equality,* Nueva York: Capricorn Books.

Wallerstein, Immanuel (1979), *The Capitalist World-Economy,* Nueva York: Cambridge University Press.

World Bank (1982-90), *World Development Report,* Washington DC: World Bank.

World Bank (1984), *World Tables,* vols. 1 y 2, Washington DC: World Bank.

Woytinsky, W. S., y Woytinsky, E. S. (1953), *World Population and Production: Trends and Outlook,* Nueva York: Twentieth Century Fund.

Zloch-Christy, Iliana (1987), *Debt Problems of Eastern Europe,* Cambridge: Cambridge University Press.